# JAHRBÜCHER

FÜR

# NATIONALÖKONOMIE UND STATISTIK.

GEGRÜNDET VON

**BRUNO HILDEBRAND.**

HERAUSGEGEBEN VON

**DR. J. CONRAD,**
PROF. IN HALLE A. S.,

IN VERBINDUNG MIT

**DR. EDG. LOENING,** PROF. IN HALLE A. S., UND **DR. W. LEXIS,** PROF. IN GÖTTINGEN.

---

## III. FOLGE. 27. BAND.

ERSTE FOLGE, BAND I—XXXIV; ZWEITE FOLGE, BAND XXXV—LV ODER NEUE FOLGE, BAND I—XXI; DRITTE FOLGE, BAND LXXXII (III. FOLGE, BAND XXVII).



JENA,
VERLAG VON GUSTAV FISCHER.
1904.

I.

# Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre.

## Fragmentarische Bemerkungen.

Von

Prof. Dr. Will. Scharling.

I.

Nachdem ich im Jahre 1888 in diesen Jahrbüchern einen Aufsatz über „Werttheorie und Wertgesetz“ veröffentlicht hatte, ist derselbe wiederholt von Dr. v. Böhm-Bawerk als ein Angriff auf die moderne Werttheorie vom Grenznutzen bezeichnet worden. Nicht nur in dem 1889 erschienenen zweiten Teile des trefflichen Werkes „Kapital und Kapitalzins“ hat der hervorragende Nationalökonom dies in einigen Anmerkungen, die meine Abhandlung zum Teil ziemlich scharf beurteilen, ausgesprochen; auch in der 1892 in den Jahrbüchern erschienenen Abhandlung „Wert, Kosten und Grenznutzen“ sagt Dr. B.-B., daß die „im Augenblick sozusagen auf der internationalen Tagesordnung stehende Polemik“ gegen die Grenznutzentheorie von mir im genannten Aufsatz begonnen sei. Bei der Ausarbeitung dieser Abhandlung und den darin vorkommenden Aeußerungen, betreffend die jetzt so berühmte Abhandlung Dr. Böhm-Bawerks: „Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes“ hatte ich indessen gar nicht die Absicht gehabt, ein Urteil über die Grenznutzentheorie zu fällen, noch weniger dieselbe anzugreifen, sondern ich habe nur sagen wollen, daß ich in derselben die von mir gesuchte Lösung der Frage, welche mich beschäftigte, nicht gefunden hatte und daher nicht weiter auf dieselbe eingehen wollte. Ich verstehe jedoch sehr wohl, daß der hochgeehrte Verfasser schon in der kurzen Abfertigung seiner umfassenden Untersuchung, die jedenfalls eine eingehendere Besprechung beanspruchen konnte, einen Angriff gesehen hat, und ich gestehe gern, daß es ein Fehler war, daß ich es unterließ, auf die neue Theorie näher einzugehen, ein Fehler, der jedoch den besonderen Umständen, unter denen ich meine Abhandlung ausarbeitete, zuzuschreiben ist[1]). Es wäre jedenfalls

1) Das dänische Original war für das Programm einer Universitätsfeier bestimmt, das mir als damaliger Rektor der Universität auf einem gegebenen Raum und in verhältnismäßig kurzer Zeit zu schreiben oblag.

richtig gewesen bestimmter hervorzuheben, daß die Böhm-Bawerksche Erörterung ganz und gar mit dem übereinstimmte und das bekräftigte, was für mich in meiner Abhandlung geltend zu machen die Hauptsache war und was ich von meinen ersten Vorlesungen an als Professor dociert habe [1]), daß der Wert nicht eine objektive, den Gegenständen selbst innewohnende Eigenschaft sei, bestimmt durch das Quantum von Arbeit und Kosten, welches ihre Erzeugung verursacht hat, sondern vielmehr ein subjektives Urteil, welches jedes einzelne Individuum fällt, und welches nur in dem Augenblick eine objektive Existenz erlangt, da ein tatsächlich vollzogener Tausch das übereinstimmende Urteil zweier Parteien über das gegenseitige Wertverhältnis konstatiert — ein Urteil, welches jedoch nicht über diesen individuellen Umsatz hinaus Gültigkeit hat. Bei der Verteidigung dieses Kernpunktes der modernen Werttheorie stand ich auf ganz demselben Standpunkte wie die österreichische Schule, was denn auch Böhm-Bawerk in dem Artikel „Wert" im „Handwörterbuch der Staatswissenschaften" anzuerkennen scheint.

Schon seit längerer Zeit war es mein Wunsch, meine frühere Abhandlung durch eine Uebersicht über die Entwickelung der Wertlehre seit 1871 — dem Zeitpunkt, an welchem jene Darstellung faktisch abbricht — zu ergänzen und dabei auch die kritischen Aeußerungen Dr. Böhm-Bawerks mir gegenüber zu beantworten. Es war doch nicht eben meine Absicht, die Grenzwertlehre zu kritisieren, sondern in erster Linie weit mehr dänischen Lesern eine umfassende und getreue Darstellung der in den Schriften Mengers, Wiesers und Böhm-Bawerks entwickelten Theorien zu geben. Indem ich jetzt dies in einer recht umfassenden Abhandlung über die Entwickelung der Wertlehre seit 1870 getan habe, habe ich indessen nicht unterlassen können, einige kritische Bemerkungen zuzufügen, und es ist mir dann recht natürlich der Wunsch gekommen, diese auch deutschen Lesern vorzulegen. Leider kann dies nur in etwas fragmentarischer Weise geschehen; denn deutschen Lesern ein ausführliches (in der dänischen Abhandlung 57 Seiten großes) Referat der genannten Schriften vorzulegen, hätte keinen Sinn. Nur die darin vorkommenden Bemerkungen, betreffend das Verhältnis zwischen der von Menger und Wieser entwickelten Grenznutzentheorie und der von Böhm-Bawerk im Anschluß zu dieser Theorie entwickelten Grenzwertlehre, hebe ich aus diesen Abschnitten hervor.

Ich übergehe auch hier den einleitenden Abschnitt I, der den Stand der Wertlehre ungefähr 1870 durch eine Wiedergabe der Darstellungen derselben in den systematischen Werken Stuarts Mills und Roschers festzustellen sucht. Dagegen kann vielleicht der folgende Abschnitt II, der die Stellung, welche verschiedene der bedeutenderen Nationalökonomen Englands zu Jevons' Lehre von „final degree of utility" eingenommen haben, auch für deutsche Leser

1) U. a. in meinem „Grundrids af den rene Arbejdslaere". Udarbejdet til Brug ved Forelaesninger. Kbhn 1870. S. 52—62.

Interesse haben, und ich eröffne daher meine fragmentarischen Bemerkungen mit diesem Abschnitt. Die verschiedene Stellung, welche Jevons und Carl Menger der älteren Oekonomie gegenüber eingenommen haben, und der höchst verschiedene Erfolg, den ihre fast gleichzeitig erschienenen Bücher gehabt haben, verdienen nämlich Beachtung.

In bestimmtem Gegensatz zu der Schärfe, mit welcher Jevons in der Vorrede zur zweiten Ausgabe seines im Jahre 1871 zuerst erschienenen Buches „Theory of Political Economy" seine Vorgänger und besonders die Anhänger Ricardos angreift, und der Heftigkeit, mit welcher er die älteren Theorien verwirft und ganz umstoßen will, spricht Menger in seiner Vorrede durchaus keine revolutionären Absichten aus und proklamiert keine neue Theorie.

Er will zwar „nicht davor zurückschrecken, mit der vollen Selbständigkeit des Urteiles an die Kritik der Ansichten unserer Vorgänger und selbst jener Lehrmeinungen zu schreiten, welche bisher für feststehende Errungenschaften unserer Wissenschaft galten", aber indem er sein Buch Dr. Wilhelm Roscher „in achtungsvoller Verehrung" widmet und den Wunsch ausspricht, daß es „als ein freundlicher Gruß eines Mitstrebenden aus Oesterreich betrachtet werden" wird, sowie seine „besondere Freude", „daß das hier von uns bearbeitete, die allgemeinsten Lehren unserer Wissenschaft umfassende Gebiet, zum nicht geringen Teile so recht eigentlich das Besitztum der neueren Entwicklungen der deutschen Nationalökonomie ist", bezeichnet er es als seine Absicht, „die Ansichten unserer Vorgänger zu unserem geistigen Besitze zu machen, aber nirgends davor zurückzuschrecken, dieselben zu prüfen, von Lehrmeinungen an die Erfahrung, von Menschengedanken an die Natur zu appellieren".

Wenn man aber jetzt den Einfluß betrachtet, den die beiden Verfasser auf die Entwickelung der Wertlehre im letzten Menschenalter ausgeübt haben, dann zeigt sich, daß die von Menger vertretenen Anschauungen, die später als die Grenznutzentheorie bezeichnet sind, eine durchgreifende Veränderung der Wertlehre hervorgerufen haben, während die fast gleichzeitige und in allem wesentlichen damit übereinstimmende Theorie vom „final degree of utility" einen erstaunlich geringen Einfluß auf die englische Wertlehre ausgeübt hat. Der folgende Abschnitt sucht dies nachzuweisen.

## II.

Daß die englische Schule sich von dem Sturmlauf, welchen Macleod 1858 gegen ihre Wertlehre[1]) unternahm, nicht anfechten, sondern ihn ganz unbeachtet ließ, rührte ohne Zweifel her von dem negativen Charakter dieses Angriffes. Macleods in mehreren Punkten treffende Kritik und seine vielen richtigen Beobachtungen und Bemerkungen führten ihn nur zu dem Resultat, daß man ganz

1) Vergl. „Werttheorie und Wertgesetz", S. 522 ff.

von allem, was dem Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage zu Grunde läge und dasselbe reguliere, absehen und Angebot und Nachfrage zum alleinigen Regulator des Wertes machen sollte. Und da Macleod doch zu der Erkenntnis kam, daß „in solchen Fällen, wo die Produktion unbegrenzt vermehrt werden kann, die Menschen das Angebot nach der Nachfrage abzumessen lernen, so daß der Wert der Ware in naher Uebereinstimmung mit den Produktionskosten stehen wird", wird man verstehen können, daß St. Mill und seine Meinungsgenossen ihre Theorie durch diesen Angriff nicht entkräftet fanden.

Keine größere Bedeutung erlangte seine in den „Principles" von 1872 fortgesetzte Kritik, welche die Nachfrage als einzige Ursache des Preises aufstellte — allerdings unter der dabei hinzugedachten Voraussetzung, daß das Angebot unverändert bleibt. Und doch mußte dieses starke Betonen der Nachfrage dazu dienen, den Grundfehler hervorzuheben, an welchem die klassische Wertlehre leidet und welchen der Gegensatz der allgemeinen Wertlehre St. Mills zu seiner Lehre von den internationalen Werten schon zeigt, nämlich daß sie beim Forschen nach dem wertbestimmenden Moment dieses stets in den Eigenschaften des einzelnen Gegenstandes oder in den Verhältnissen, welche ihn allein berühren, in s e i n e n Produktionskosten, sucht, anstatt festzuhalten, daß es gilt das zu finden, was das Wertverhältnis z w e i e r Gegenstände oder Dienstleistungen zueinander bestimmt. Keiner der Anhänger der klassischen Schule ist für lezteres blind; Adam Smith sagt (I, 70) „das Verhältnis der Arbeitsmengen zueinander, welche notwendig sind, um verschiedene Gegenstände zu produzieren, scheint der einzige Umstand zu sein, aus welchem man eine Regel für den Umtausch derselben gegen andere ableiten kann". Ricardo fügt hinzu: „mit anderen Worten: es ist die relative Menge von Gegenständen, welche Arbeit hervorbringen kann, welche ihren augenblicklichen oder früheren Wert bestimmt". Und St. Mill sagt ausdrücklich (Principles, 5th ed. I S. 555): „Der Wert eines Gegenstandes ist nicht ein Name einer ihm innewohnenden, selbstständigen Eigenschaft, sondern bedeutet die Menge anderer Gegenstände, welche man dafür eintauschen kann. Der Wert eines Gutes muß immer im Verhältnis zu irgend einem andern Gute oder zu Gütern im allgemeinen verstanden werden". Dieser Gesichtspunkt wird jedoch bei ihren Untersuchungen über die Produktionskosten, welche den Wert der Gegenstände bestimmen, allzu oft aus dem Auge verloren: sie verweilen zu ausschließlich bei der Betrachtung der Produktionskosten des e i n z e l n e n Gegenstandes, um in diesen das Z e n t r u m, um welches der Wert schwingt, zu finden. Erst in der internationalen Wertlehre hält St. Mill fest, daß es auf das V e r h ä l t n i s der ungleich großen Produktionskosten der beiden Gegenstände zueinander bei den beiden verschiedenen Produzenten ankommt, und daß dieses Verhältnis d i e G r e n z e n, innerhalb welcher der Wert fallen muß, bestimmt.

Macleods nachdrückliche Betonung der Nachfrage hatte daher

in Wirklichkeit die Bedeutung, dem einseitig behaupteten Einfluß der Produktionskosten der angebotenen Gegenstände gegenüber auf den Einfluß der entgegengesetzten Leistung auf die Feststellung des Wertes hinzuweisen. Die Einseitigkeit, mit der Macleod aber nun die Bedeutung der Nachfrage geltend machte, war ebenso groß wie die der bisher verfochtenen Ansicht und verfehlte daher ihre Bedeutung als Korrektiv. Hierzu kam noch, daß Macleod, trotzdem er in seinen „Principles“ sich zu der Ansicht, die sich in dieser Zeit Bahn brach, bekannte, daß der Wert einen mehr subjektiven als objektiven Charakter besitze, daß er „nicht die Eigenschaft einer Sache, sondern eine Gemütsbewegung sei“, doch jede nähere Untersuchung dieser Gemütsbewegung und der Momente, „welche sie hervorrufen und beeinflussen, als die Nationalökonomie nicht angehend, von sich wies. Macleods Kritik hat daher keine besondere Frucht für die englische Wertlehre getragen oder eine deutliche Spur in derselben hinterlassen.

Merkwürdig genug scheint dasselbe, trotz des bedeutenden Ansehens, welches Stanley Jevons persönlich genoß, und des Einflusses, welchen seine „Theory of Pol. Economy“ sonst ausübte, zum Teil auch von seiner besonderen Werttheorie zu gelten, welche gleichfalls behauptet, daß man zu sehr davon abgesehen hat, daß „zwei Parteien und zwei Quantitäten“, „ein doppelter Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage“, vorhanden sein müssen, aber dabei, viel positiver als Macleod, gerade das für diese doppelte Ausgleichung Bestimmende zu finden sucht. Jedenfalls läßt sich dies wohl von der Zeit, die ihrem Erscheinen unmittelbar folgte, sagen; soweit ich der englischen Literatur habe folgen können, scheint es erst das Hervortreten der österreichischen Schule gewesen zu sein, welche erst recht die Aufmerksamkeit auf Jevons' mit derselben nahe verwandten Lehre hinlenkte. Jevons' „final degree of utility“ ist ja in Wirklichkeit ganz dasselbe wie „der Grenznutzen“ der Oesterreicher, und Jevons' und Mengers gleichzeitige und voneinander ganz unabhängige Untersuchungen fallen teilweise in merkwürdigem Grade mit ihren Resultaten zusammen. Aber einerseits hat wohl die sehr mathematische Form, in welche Jevons seine Nachweise eingekleidet hat, sowie die schwerfällige und nicht leicht verständliche Sprache des Buches [1]) seinen Einfluß gehemmt, und andererseits hat die Heftigkeit in den Angriffen auf die herrschende Lehre und besonders auf den in England so hoch geschätzten Ricardo [2]) ohne Zweifel nicht seine Verbreitung gefördert. Endlich mußte auch hier das Zugeständnis, welches Jevons — wie Macleod — machen, daß „obgleich die Arbeit nie die Ursache des Wertes ist, sie doch in vielen Fällen das bestimmende Moment ist“, dazu beitragen, den Eindruck hervorzurufen, daß die herrschende Theorie die Verhältnisse doch nicht so ganz mißverstanden habe.

1) Ein so scharf denkender Nationalökonom wie Cairnes sagt (Some leading Principles“ S. 13): „Wenn ich Mr. Jevons' Theorie richtig verstanden habe (und ich habe mir alle mögliche Mühe gegeben sie zu verstehen)“ u. s. w.

2) Vergl. Werttheorie und Wertgesetz“, S. 527.

Wie geringe Bedeutung die gleichzeitigen englischen Volkswirte Jevons' Theorie von „the final degree of utility“ als dem eigentlichen wertbestimmenden Moment beilegten, geht hinlänglich daraus hervor, daß der bedeutendste unter ihnen, Cairnes, in seinen 1874 erschienenen umfassenden und an und für sich vortreflichen Untersuchungen mit Bezug auf den Wert [1]) diesen auf der früher gegebenen Grundlage aufbaut und ausdrücklich die Hoffnung ausspricht, daß seine Untersuchungen das von Ad. Smith, Malthus, Ricardo und Mill aufgeführte Gebäude stützen und demselben vermehrte Festigkeit verleihen möchten, während er nur sein erstes, einleitendes Kapitel Jevons' Theorie widmet — und zwar um sie gänzlich zu verwerfen. Zuerst behauptet er, daß die von Jevons aufgeworfene Frage, „welche schon früher von Say aufgeworfen worden war“, in erster Linie „eine Wortfrage — eine Frage, was man eigentlich unter Nutzen (utility) zu verstehen hat, sei“. Hierbei macht er geltend, daß es wohl kaum abzuleugnen ist, daß der Gebrauch, welchen Jevons von dem Worte „Nutzen“ macht, weit entfernt von der gewöhnlichen Bedeutung dieses Wortes und daher ernsten Einwendungen ausgesetzt ist. Denn die Notwendigkeit einer solchen Abweichung ist nicht bewiesen; es hätte dargelegt werden müssen, daß die Theorie, wegen welcher das Wort auf diese ungewöhnliche Weise angenommen wird, dies rechtfertigen kann, indem sie Fakta erklärt, welche sich sonst nicht — oder doch nicht so leicht — durch die früheren Theorien erklären lassen. „Aber ich muß offen gestehen, daß ich in Mr. Jevons' Werk keine solche Rechtfertigung seiner Lehre gefunden habe. Ich muß weiter gehen: Ich bin ganz außer stande zu verstehen, wie man irgend etwas, was einer wirklichen Erklärung ähnelt, aus dieser Theorie herleiten kann. Auf was geht sie eigentlich hinaus? Soviel ich sehen kann, nur darauf, daß der Wert vom Nutzen abhängt, und daß alles, was den Wert beeinflußt, Nutzen ist. Jedenfalls würde die Lehre, die man daraus ziehen kann, die sein, daß der Wert von den Verhältnissen, welche ihn bestimmen, abhängt, ein Ausspruch, dessen Bedeutung, selbst in Form von unverständlichen, mathematischen Symbolen, zu verstehen ich mich außer stand erklären muß“ [2]).

Keine größere Bedeutung wird Jevons Theorie in der 4 Jahre später erschienenen „Practical Economy“ von dem Oxforder Professor Bonamy Price beigelegt. Dieser kann wohl kaum als ein bedeutender nationalökonomischer Schriftsteller bezeichnet werden, doch ist er gewiß ein ganz treuer Ausdruck der zu seiner Zeit herrschenden Anschauungen, und seine Geringschätzung von Jevons' Wertlehre

---

1) Cairnes, Some leading principles of Pol. Econ. London 1873, S. 1—170.

2) Cairnes fügt diesem absprechenden Urteil hinzu: „Es würde mir leid tun, wenn meine Meinungsverschiedenheit mit Mr. Jevons in diesem Punkte den Eindruck machen sollte, daß ich das Werk, in welchem die von mir angegriffene Theorie vorgebracht ist, unterschätze. Ich bin durchaus nicht unempfänglich für die klare Darstellung der volkswirtschaftlichen Theorie und die zahlreichen originellen und gedankenweckenden Bemerkungen dieses Werkes.“

weist jedenfalls deutlich darauf hin, daß sie bis dahin in England keinen besonderen Einfluß ausgeübt hat. Und doch zeigt es sich, daß der Umschwung in der Auffassung vom objektiven zum subjektiven Charakter des Wertes, welcher sich in dieser Zeit vollzog, Bonamy Price so weit ergriffen hat, daß er den subjektiven Charakter des Wertes stark verteidigt. Ganz sonderbar ist es dann, daß er von diesem Standpunkte aus Jevons vorwirft, eigentlich nichts anders gesagt zu haben, als was St. Mill schon gesagt hat, wenn er (Jevons) das Wort Wert (value) mit Tauschverhältnis (ratio of exchange) vertauschen will und sagt: Wenn wir von dem Tauschverhältnis vom Roheisen zum Gelde sprechen, so versteht man ohne Zweifel darunter die Menge des einen, welche für das andere gegeben wird. „Das ist genau Mr. Mills Definition vom Wert. Was der Professor (Jevons) getan hat, ist, das Wort Wert auszustoßen und an dessen Stelle „ratio of exchange“ zu setzen, und dem Worte „ratio“ ganz dieselbe Bedeutung beizulegen, mit welcher er bei dem Worte Wert unzufrieden war. Die Mängel bei Mr. Mills Erklärung gelten ebenso für den Ausdruck „ratio of exchange“, ganz abgesehen davon, daß dieser Ausdruck dem Markte, der Fabrik und dem Boden, womit die Nationalökonomie sich befaßt, völlig fremd ist. Der Professor empfindet diese Mängel und sehnt sich im Geheimen danach, wieder zum Werte zurückzukommen“ [1]).

Diese verschiedenen Aussprüche scheinen hinlänglich zu beweisen, daß Jevons' Wertlehre sich in England bei seinen Zeitgenossen nicht Bahn zu brechen vermochte, und daß sie erst zu größerer Bedeutung und zu mehr Ansehen gelangt ist, nachdem die österreichische Schule durch ihre in allem Wesentlichen damit übereinstimmende Theorie von dem „Grenznutzen“ Aufmerksamkeit und Interesse für „die Grenzwertlehre“ weckte, welche danach die fortgesetzten Erörterungen der Wertfrage in diesem Zeitraum beherrschte. Aber obgleich das hierdurch hervorgerufene Interesse für die Theorie von Jevons seine wissenschaftliche Bedeutung zu größerem Ansehen gebracht und den Blick dafür geschärft zu haben scheint, daß er in abstrakt-logischen Deduktionen nicht wenig mit dem von ihm so scharf angegriffenen, aber in England ebenso hochgeschätzten Ricardo gemein hat, scheint seine Werttheorie selbst nicht gerade viele Anhänger gefunden zu haben.

Nicht einmal Macleod, der doch in vieler Hinsicht auf demselben Standpunkt wie Jevons steht und namentlich behauptet, daß „die Volkswirtschaft als eine Lehre von den Werten notwendigerweise eine mathematische Wissenschaft ist“, hat seine Wertlehre gutheißen können. In seiner im Jahre 1896 herausgegebenen „History of Economics“ sagt er z. B. (S. 158): „Kaum beginnt Jevons mit der Darstellung seines Systems, als er auch schon an einem verhängnisvollen Felsen kentert. Er sagt: „Wiederholtes Nachdenken und Forschen haben mich zu der etwas neuen Anschauung geführt, daß

1) Bonamy Priee, Practical Pol. Economy, 1878, S. 39.

der Wert gänzlich vom Nutzen bedingt wird." Dies ist nun durchaus keine neue Anschauung. Während Say die Arbeit als Basis des Wertes verwirft, hat er den Nutzen zur Basis seines Wertsystems gemacht, und viele andere französische Schriftsteller haben dasselbe getan. Aber jeder vernünftige Volkswirt hat eingesehen, daß man den Nutzen nicht zur Basis des Wertes machen kann. Ich habe dies schon bei meiner Besprechung Says bewiesen. Wer kann den Nutzen einer Flasche Champagner zu 10 sh. und den eines wissenschaftlichen Werkes, das auch 10 sh. kostet, miteinander vergleichen? Aristoteles sagt: Wert ist das Verhältnis zwischen einem Gegenstand und anderen Gegenständen. Wert ist eine Gemütsbewegung und nicht eine Eigenschaft des Gegenstandes, das Trachten nach etwas Aeußerem, entweder es zu erlangen — das ist positiver Wert — oder es loszuwerden — welches negativer Wert ist.

„Wenn Wert oder Interesse noch einen Schritt weiter geht und etwas dafür gibt, um seinen Wunsch zu erfüllen, so entsteht daraus die Nachfrage. Und alle Erscheinungen des Tauschwertes entspringen aus gegenseitiger Nachfrage. Gegenstände sind nur dann im Werte einander gleich, wenn die Kauflustigen in gleichem Maße danach trachten und bereit sind, eine gleich große Summe zu opfern, um sich in ihren Besitz zu setzen.

„Gerade vor dem Ausspruch von Jevons, den wir oben zitiert haben, sagt er: „Wie beinahe jeder nationalökonomische Schriftsteller bemerkt haben wird, erfordert gerade die Behandlung der einfachen Elemente die größte Sorgfalt und Genauigkeit, da durch den geringsten Fehler in der Auffassung alle unsere Deduktionen falsch werden müssen." Dieser Ausspruch ist durchaus wahr und besiegelt die Verurteilung von Jevons' ganzem Werke. Es liegt auf der Hand, daß sein ganzer Oberbau zusammenstürzen muß, da er auf einer grundfalschen Auffassung aufgeführt worden ist[1]).

„Jevons verläßt die einfache und deutliche Bezeichnung der politischen Oekonomie als der Wissenschaft vom Tausch oder Wert oder der Geschäftstheorie (theorie of business) und bedient sich des phantastischen Titels: Berechnung des Genusses und Unbehagens (Pleasure and Pain) und sagt, sie sei die Mechanik des Nutzens und Selbstinteresses . . . . Alles dies ist der reine Mondschein. Die politische Oekonomie ist ganz einfach die Wissenschaft, welche sich mit „den Prinzipien und dem Mechanismus des Handels im allgemeinen beschäftigt."

„Es ist ganz unmöglich, auf den ermüdenden Ballast von Mathematik, welchen Jevons in seine Theorie vom Nutzen und Tausch eingeflochten hat, einzugehen, weil die Berechnungen, die auf einer ganz falschen Auffassung basiert sind, vollkommen wertlos sind; und selbst wenn sie richtig wären, wären sie doch ganz unnütz. Anstatt

1) Vom Verfasser dieser Abhandlung unterstrichen.

sich darauf zu beschränken, ein allgemeines Gesetz in einfachen Worten, welche ihrem Wesen nach mathematisch wären, darzustellen, verwirrt er uns mit einer Flut von Differentialgleichungen . . . ."

Von noch größerem Interesse sind jedoch Alf. Marshalls Auslassungen über Jevons in seinen „Principles of Pol. Economy", weil er erkennt[1]), daß „es nur wenige Schriftsteller der neueren Zeit gibt, welche Ricardos glänzender Originalität so nahe gekommen sind wie Jovons"; aber auch er nimmt entschieden eine ablehnende Stellung ein zu Jevons' Ansicht, daß „der Wert ganz von dem Nutzen abhängt", und erklärt diese Darstellung für „nicht weniger einseitig und fragmentarisch und weit mehr irreleitend, als wenn Ricardo mit nachlässiger Kürze von der Abhängigkeit des Wertes von den Produktionskosten spricht, welche er jedoch nie anders betrachtete denn als einen Teil einer umfassenden Theorie (a larger doctrine), die er anderswo zu erklären versucht hatte."

In einer längeren „Note mit Bezug auf Ricardos Werttheorie" (S. 561—70) verteidigt Marshall Ricardo sich gegen die Angriffe, welche in neuerer Zeit gegen seine Wertlehre gerichtet wurden, und sucht darzulegen, daß Ricardo und St. Mill sich zwar einiger Ungenauigkeit in der Darstellung schuldig gemacht haben, und daß es daher scheine, als haben sie Momente übersehen, welche hätten berührt werden sollen, daß diese aber in Wirklichkeit als bekannt vorausgesetzt gewesen wären. Er räumt jedoch ein, daß diese Voraussetzungen sich als ein Fehlgriff erwiesen haben, da sie die Ursache zu Mißverständnissen und Verkennungen geworden sind, und daß „es besser gewesen wäre, wenn Ricardo gelegentlich wiederholt hätte, daß die Behauptung, der Wert zweier Brauchsobjekte müsse mit der Zeit (in the long run) der Arbeitsmenge, welche zu ihrer Herstellung nötig gewesen, entsprechen, nur unter der Bedingung gelte, daß die Verhältnisse gleich sind, d. h. daß die angewandte Arbeit in beiden Fällen gleich gut (skilled) ist und deshalb gleich hoch bezahlt wird; daß gleich große Kapitalien zu Gebote gestanden, wobei Rücksicht auf die angewandte Zeit genommen wird; und daß der Unternehmergewinn gleich groß gewesen ist." Und er fügt hinzu, daß Ricardo „nicht klar entwickelt und in einigen Fällen vielleicht nicht selbst klar beobachtet, wie in der Frage hinsichtlich des normalen Wertes die verschiedenen Elemente einander gegenseitig, und nicht successiv in einer langen Kausalitätskette, beherrschen (govern).

Aber ganz denselben Fehler findet er bei Jevons. „Untersuchen wir nun die Kausalitätskette, in welcher der zentrale Standpunkt von Jevons in seiner zweiten Ausgabe formuliert ist, und vergleichen wir ihn mit dem Standpunkte, welchen Ricardo und Mill einnehmen. Er sagt (S. 179):

„„Die Produktionskosten bestimmen das Angebot."

„Das Angebot bestimmt den letzten Grad des Nutzens (the final degree of utility)."

---

1) Principles, 4. Ausg., 1898, S. 566 ff. (Book V, Ch. XIV, § 7).

„Der letzte Grad des Nutzens bestimmt den Wert.““

„Wenn nun diese Ursachenkette wirklich bestände, könnte man ohne Schaden das mittelste Glied auslassen und sagen, daß die Produktionskosten den Wert bestimmen, denn wenn A die Ursache von B ist, und B die von C, welche wieder die Ursache von D ist, dann ist A die Ursache von D. Aber faktisch gibt es keine solche Reihenfolge.“

Marshall legt nun erst dar, daß in dem Gebrauch von den Ausdrücken „Produktionskosten“ und „Angebot“ eine Zweideutigkeit liegt, welche Jevons vermieden haben sollte; daß aber „seine Darstellung in Uebereinstimmung mit den Fakten des Lebens durch eine Reihe von Auslegungen gebracht werden kann, welche in Wirklichkeit „Nachfragepreis“ und „Angebotspreis“ für „Nutzen“ und „Verlust« (disutility) setzt; aber auf diese Weise verändert verlieren sie viel von ihrer angreifenden Kraft den älteren Theorien gegenüber, und wenn beide streng nach dem Buchstaben ausgelegt werden, „scheint die ältere Weise sich auszudrücken, obgleich sie nicht vollkommen genau ist, doch der Wahrheit näher zu kommen, als die, welche Jevons und einige seiner Anhänger an ihre Stelle zu setzen wünschten.“

„Die Haupteinwendung jedoch gegen das Zentrale in seiner Theorie ist die, daß sie den Angebotpreis, den Nachfragepreis und die produzierte Menge nicht wie (unter gewissen anderen Bedingungen) gegenseitig einander bestimmend, sondern wie voneinander in einer Reihenfolge bestimmt, darstellt . . . . Und als Antwort an Jevons kann man eine Kette aufstellen, die am ehesten weniger unwahr ist als die seine, indem man seine Reihenfolge umwendet und sagt:

Der Nutzen bestimmt die auszubietende Menge.

Die auszubietende Menge bestimmt die Produktionskosten.

Die Produktionskosten bestimmen den Wert.“

Marshall beabsichtigt jedoch nicht der Lehre von den Produktionskosten als dem den Wert bestimmenden Moment absoluten Vorzug vor den neueren Theorien zu geben. „Das Kostenprinzip“ und das „final-utility-Prinzip“, sagt er, sind ohne Zweifel beides Bestandteile des einen alles beherrschenden Gesetzes Angebot und Nachfrage betreffend; jedes derselben kann man mit dem einen Blatte einer Schere vergleichen. Hält man das eine Blatt still und schneidet, indem man das andre bewegt, so kann man leichthin sagen, daß das zweite Blatt schneidet; aber diese Ausdrucksweise braucht man weder formell, noch verteidigt man sie mit ernster Ueberlegung.“

Nach diesen Aeußerungen — deren letzte ausdrücklich von Böhm-Bawerk im Handwörterbuch zitiert ist — ist es nicht leicht zu verstehen, daß verschiedene Schriftsteller geneigt sind Marshall unter die Anhänger der Grenzwertlehre einzurangieren. Allerdings spricht sich Marshall an mehreren Stellen mit großer Anerkennung über ihre hervorragendsten Vertreter aus, und den Begriff Grenznutzen, den er mit „marginal utility“ wiedergibt, der übrigens aber seiner Meinung

nach Jevons' „final degree of utility“ [1]) entspricht, erkennt er an und macht auch selbst Gebrauch davon. Aber Marshall beschränkt in Wirklichkeit seine Anwendung derselben auf die Lehre vom Verbrauch und dem Einfluß dieses auf die Richtung und den Umfang der Produktion, und in der Anerkennung des Grenznutzens stimmen wohl die meisten Nationalökonomen nun überein, selbst wenn sie nicht der Grenzwertlehre huldigen; denn die Theorie von dem Grenznutzen und die Grenzwertlehre fallen nicht zusammen. Man ist nur ein Anhänger letzterer, insofern man der Ansicht ist, daß der Tauschwert vom Grenznutzen bestimmt wird; aber Marshall sieht diesen nicht als ganz im allgemeinen den Tauschwert der Gegenstände bestimmend an. Im Gegenteil macht er (S. 176) geltend, daß es Jevons zuzuschreiben ist, daß „viele seiner Leser „Hedonics und Economics“ (vergl. Book I. Ch. v.) verwechseln, da er die Anwendung seiner Lieblingsphrasen übertreibt und ohne Unterschied (without qualification) von dem Preise eines Gegenstandes als Ausdruck für (measuring) seinen Grenznutzen (final utility) spricht, und zwar nicht blos im Verhältnis zu einem Einzelnen, was möglich ist, sondern auch im Verhältnis zu einer Menge von Käufern, was nicht möglich ist,“ — denn, wie er später (S. 567) sagt: „a trading body is not „a person“, it gives up things, which represent equal purchasing power to all of its members, but very different utilities.“ Und Marshall beschränkt sich nicht in seiner Kritik auf Jevons; er sagt ausdrücklich, daß er sie gegen Jevons' Angriff gerichtet hat, da er jedenfalls in England mehr Aufmerksamkeit als irgend ein anderer erregt hat. Aber „ähnliche Angriffe auf Ricardos Wertlehre sind von vielen andern Schriftstellern gemacht worden. Von ihnen ist besonders Mr. Macleod zu nennen, in dessen Schriften vor 1870 man schon vieles findet, sowohl Formales als Reales der neuern Kritiken der klassischen Theorien vom Werte im Verhältnis zu den Produktionskosten, Kritiken der Professoren Walras und Menger, die Zeitgenossen von Jevons waren, und der Professoren v. Böhm-Bawerk und Wieser, die erst später auftraten.“

„Ricardos Nachlässigkeit (carelessness) mit Rücksicht auf das Element der Zeit ist von seinen Kritikern nachgeahmt und so eine Quelle doppelten Mißverständnisses geworden. Denn sie versuchen den Lehrsatz von den letzten Tendenzen, den Ursachen der Ursachen, causae causantes, der Verhältnisse zwischen den Produktionskosten und dem Werte mit Hilfe von Argumenten, die sich auf Ursachen zu vorübergehenden Veränderungen und Wertschwingungen während kurzer Perioden basieren, zu widerlegen. Ohne Zweifel ist beinahe alles, was sie sagen, wenn sie ihre Ansichten ausdrücken, wahr in dem Sinne, in dem es gemeint ist; vieles daran ist neu, und vieles ist in der Form verbessert. Aber man merkt keinen Fortschritt nach der Richtung einer Geltendmachung ihres Anspruches eine

1) l. c. S. 168.

neue Werttheorie entdeckt zu haben[1]), welche in scharfem Gegensatze zu der älteren steht oder welche eine beträchtliche Zerstörung (demolition) der alten Theorie erfordert und sich nicht mit einer Entwickelung und Erweiterung dieser begnügen kann.“ (S. 569—70).

Diese Worte deuten eben nicht auf ein Aufgeben der Ricardo-Mill'schen Theorie und ein Anschließen an die Grenzwertlehre als solche.

Aber im Ganzen wird man schwerlich in dem herausgekommenen ersten Teil von Marshalls Principles eine positive Antwort auf die Frage, was in letzter Instanz dem stetig fluktuierenden Marktpreis bestimmt, finden können. Denn was Marshall hauptsächlich beschäftigt und was den Hauptgegenstand seiner Untersuchungen ausmacht, das ist nicht der augenblickliche Marktpreis, sondern gerade „der Wert, welchen mit der Zeit zu erzeugen wirtschaftliche Kräfte eine Tendenz besitzen, ein Wert, welchen Ad. Smith und andere Nationalökonomen den normalen oder „natürlichen“ Wert eines Gegenstandes nennen“ (l. c. S. 427). „Der Schlußteil dieses Bandes wird sich hauptsächlich damit beschäftigen, die Lehre, daß der Wert eines Gegenstandes im Laufe der Zeit darnach strebt ein Ausdruck für seine Produktionskosten zu sein, zu deuten und zu begrenzen.“

## III.

Drei folgende Abschnitte meiner Abhandlung bringen den dänischen Lesern ein, wenn auch natürlich zusammengedrängtes, so doch verhältnismäßig ziemlich ausführliches Referat von C. Mengers „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“, Fr. v. Wiesers „Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes“ sowie „Der natürliche Wert“ und E. v. Böhm-Bawerks „Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts“, welches möglichst treu und zum großen Teil mit den eignen Worten der Schriftsteller die ganze Gedankenentwickelung dieser Schriften wiedergibt. Diese Abschnitte sind von Anfang bis zu Ende nur objektiv referierend, indem jeder zum Schluß nur einige Bemerkungen enthält, die den Zweck haben die Tragweite jedes einzelnen Werkes, sowie sein Verhältnis zu den anderen, nachzuweisen.

Zur Wiedergabe des Hauptinhaltes von Mengers Werk, dem ich mich ganz und gar anschließe, füge ich folgende Bemerkungen hinzu:

Die hier gegebene, sehr zusammengedrängte, aber doch recht ausführliche Darstellung von Mengers Wertlehre wird vermeintlich gezeigt haben, daß diese ihre große Bedeutung in der sorgfältigen und eingehenden Untersuchung einer Menge Werterscheinungen und der gewiß durchaus korrekten Auffassung und Erklärung dieser hatte, aber daß sie nicht beabsichtigt eine neue Werttheorie aufzustellen

---

1) Von mir hervorgehoben. W. S.

und es ihr tatsächlich auch nicht gelingt das letzte bestimmende Moment des Tauschwertes anzugeben. Indem Menger behauptet, daß es der letzte, unwichtigste Bruchteil sei, der den Wert bestimme, so beschäftigt er sich, selbst wenn es formell vom Werte im allgemeinen gesagt wird, doch tatsächlich mit der Bewertung des Vorrates, über den der Besitzer verfügt, und es ist daher eigentlich der Gebrauchswert, der hierdurch bestimmt wird. Aber Menger erkennt, daß der Gebrauchswert und Tauschwert, obgleich „zwei Formen der einen, allgemeinen Werterscheinung", doch keinesfalls zusammenfallen; er gibt selbst Beispiele hierfür an, und da er erklärt, daß der Gebrauchswert die Bedeutung ist, welche Güter dadurch für uns erlangen, daß sie uns in direkter Weise die Befriedigung von Bedürfnissen sichern, der Tauschwert aber die Bedeutung, welche Güter dadurch für uns erlangen, daß durch den Besitz derselben in indirekter Weise, nämlich durch die Erwerbung andrer Güter, der gleiche Erfolg gesichert wird, muß man somit auch die Möglichkeit anerkennen, daß bei Schätzung dieser verschiedenen Bedeutungen Rücksicht auf verschiedene Momente, welche sich nicht in demselben Maße bei beiden geltend machen, genommen werden kann.

Im letzten Abschnitt des Buches: „das Geld als Maßstab der Preise", hebt Menger ausdrücklich hervor, daß überall, wo es eine genaue Schätzung gilt, sich drei verschiedene Rücksichten geltend machen können, je nach dem Zweck des Schätzenden. Dieser kann nämlich darauf ausgehen 1) den Preis, für welchen bestimmte Güter, wenn sie zu Markte gebracht würden, veräussert werden könnten, zu berechnen, 2) den Preis zu berechnen, für welchen Güter bestimmter Art und Beschaffenheit auf dem Markte erstanden werden könnten — wodurch man zu „den zwei Extremen", zwischen welchen die Preisbildung vor sich geht, kommt: Nachfragepreis und Angebotpreis —, und 3) die Vergütung zu berechnen, welche für ein bestimmtes Subjekt das Aequivalent eines Gutes oder einer Güterquantität ist, wobei „der Umstand in Betracht gezogen werden muß, ob das Gut überwiegenden Gebrauchswert oder überwiegenden Tauschwert für dasselbe hat", was sich wieder verschieden stellen wird, je nachdem die Rede von gewissen bestimmten Gütern oder von gewöhnlichen Marktwaren ist.

In Uebereinstimmung hiermit ist es denn auch — wie in „Werttheorien und Wertgesetz" S, 539—42 gezeigt — Mengers Ansicht, daß man der Preisbildung am nächsten kommen kann, wenn man die Grenzen angibt, innerhalb welcher sie vor sich gehen wird, so daß es sich „offenbar nur sagen läßt, daß ein Zentner Wolle innerhalb der Grenzen von 101—105 fl. auf dem in Rede stehenden Markte und an dem gegebenen Zeitpunkte abgesetzt, beziehungsweise erstanden werden kann."

Obgleich Menger so die Grundlage geliefert hat, auf welcher die Grenzwertlehre aufgebaut ist, ist er es doch eigentlich nicht, der diese Lehre aufgestellt hat. Die von ihm aufgestellte Theorie, welche später von Wieser als „Grenznutzentheorie" bezeichnet worden ist, hat

zwar Bedeutung für die Wertlehre und findet Anwendung in derselben, jedoch ist sie nicht von Menger als die eigentliche Grundlage für die Bestimmung des objektiven Tauschwertes aufgestellt worden. Erst durch die Untersuchungen v. Böhm-Bawerks ist die Grenznutzentheorie zu einer „Grenzwertlehre“ entwickelt worden und erst von diesem Zeitpunkte hat diese Theorie eigentlich eine solche allgemeine Aufmerksamkeit erweckt, daß sie sich in die nationalökonomische Literatur der meisten Länder einen Weg gebahnt hat.

Nach der etwas kürzeren Besprechung des Hauptinhaltes von Wiesers erstem Buch wird folgende Bemerkung, besonders mit Bezug auf den vierten Hauptabschnitt, zugefügt:

In diesem tritt denn Wieser für die von Menger aufgestellte Lehre ein, daß der Nutzen, welchen der letzte unentbehrlichste Bruchteil eines Gutes gewährt, der Maßstab für den Wert wird, welchen man ihm beilegt, und mit Hinweis auf die von Jevons gebrauchten Ausdrücke „final degree of utility“ und „terminal utility“ stellt er als Bezeichnung für „den für den Wert der Gütereinheit entscheidenden Güternutzen“ den Namen Grenznutzen auf, „weil er an der Grenze der wirtschaftlich zugelassenen Verwendungen steht.“ „Es wird sich zeigen, daß in allen Verhältnissen, in denen es sich um den Wert der einzelnen, einen Vorrat bildenden, Güter handelt[1]), der Grenznutzen den Ausschlag für die Größe des Wertes gibt. Der wirtschaftliche Wert ist Grenzwert (S. 128).

Außer diesem Namen für die schon von Menger — sowohl als von Jevons — gegründete Theorie bietet Wiesers übrige Darstellung, welche in anderen Beziehungen sehr vieles Interessante darbietet, nicht sehr viel von Bedeutung für die Entwickelung der Wertlehre. Seine eigne Bedeutung für dieselbe besteht also wesentlich darin, daß er der Theorie einen Namen gegeben hat. Aber schon das, einer neuen Theorie einen passenden und treffenden Namen zu geben, welcher sie in dem Bewußtsein als etwas Neues und Eigentümliches hervorhebt und das Eigentümliche in ihr zugleich in aller Kürze präzisiert, hat eine nicht geringe Bedeutung, und in dieser Hinsicht darf Wiesers Verdienst an dem Entstehen und der Verbreitung der Grenztheorie nicht unterschätzt werden.

Aber hierüber hinaus begründet Wiesers Buch die neue Theorie nicht weiter, als schon Menger es getan hatte; denn seine folgenden Untersuchungen gehen eigentlich nur darauf hinaus die Bedeutung der also gegebenen Erklärung der Bestimmung des Wertes zu zeigen.

Während also Wiesers Entwickelungen meiner Meinung nach Mengers Theorie nicht weiter vorwärts bringen, verdienen die einleitenden Bemerkungen zu diesem Hauptabschnitt alle Aufmerksamkeit.

„Wir werden“, sagt der Verfasser (S. 125), „bei unserer Untersuchung nur die elementaren Güterbeziehungen außerhalb des Tausch-

1) Von mir unterstrichen. W. S.

verkehrs berücksichtigen. Dies sind die wechelseitigen Beziehungen zwischen Gütern derselben Art unter einander, dann zwischen Produktivgütern und deren Produkten, ferner zwischen Produkten, die vom selben Produktivgute stammen, unter einander, endlich zwischen den zur selben Produktion zusammenwirkenden Produktivgütern. Die gleichfalls elementaren Beziehungen zwischen Ware und Preis und zwischen den Waren untereinander fallen außerhalb unseres Planes.

„Hierbei werden wir, der Vereinfachung halber, vollkommen regelrechte Figuren des Tatbestandes voraussetzen. Wir werden uns die Gütervorräte, für die wir den Wert des einzelnen Gutes bestimmen, aus vollkommen gleichen Stücken oder Teilmengen bestehend denken, wir werden annehmen, daß der Gutseinheit immer auch eine Bedürfniseinheit, und daß der Einheit der Güter erster Ordnung immer auch eine Einheit der Güter höherer Ordnung entspreche, endlich werden wir zwischen den Bedürfniswichtigkeiten immer deutlich unterscheidbare Abstufungen gelten lassen.

„Behufs weiterer Vereinfachung werden wir einige Elemente, deren Wirksamkeit der Erklärung spezifische Schwierigkeiten bietet, deren Einfluß auf den Wert übrigens mit Beeinträchtigung der ausschlaggebenden Umstände häufig sehr übertrieben dargestellt wird, ganz und gar ausscheiden, indem wir vom Kapitalertrage und der Grundrente, mit anderen Worten, vom Dauerhaften der Produktion absehen und nur momentane Produktionsakte und nur solche Produktionsmittel in Rücksicht ziehen werden, die sich ohne Rest verzehren — wenn wir auch, wie weiter oben gesagt wurde, eine Produktion von der größten Ausdehnung gegeben vorstellen wollen. Wir werden somit unter den Produktivgütern nur die beiden großen, indispensablen Klassen der sachlichen Produktivgüter und der menschlichen Arbeit unterscheiden.

„Das Bild der Wirtschaft, welches sich uns unter diesen Voraussetzungen darbieten wird, kann nicht das getreue Abbild der Wirklichkeit sein. Hoffen wir indessen, daß wir von der Wirklichkeit nur in so weit abgewichen sind, als es notwendig ist, damit der ungeübte Blick die Grundformen des Geschehenden erfasse, und damit die volle Anschauung der Wahrheit vorbereitet werde.“

Daß die Untersuchung und Darstellung hiernach nicht wenig von der vollen wirtschaftlichen Wirklichkeit abstrahiert, hat vielleicht weniger zu sagen; aber aus dem Unterstrichnen geht hinlänglich hervor — wie auch aus dem Buch im großen Ganzen — daß W i e s e r in diesem nicht das Gesetz für die Bestimmung des Tauschwertes zu finden sucht, dagegen sich ausschließlich mit dem Gebrauchswert beschäftigt. Was er untersuchen will, das ist die Schätzung, welche der Besitzer einer gewissen Anzahl genereller, gleichartiger Güter, Verbrauchsgegenstände oder Rohstoffe, an diesen Gütern unter sich vornimmt, und welche Bedeutung dies für seine wirtschaftliche Tätigkeit und den Plan, welche er für diese entwirft, haben wird. Er schließt deshalb auch das Buch mit folgenden Aeußerungen (S. 210—14):

„Welche Wirtschaftsordnung auch gelten möge, ob diejenige, unter der wir gegenwärtig leben, ob eine sozialistische, immer wird der Wert — der Grenzwert — seine hervorragende Rolle in der Wirtschaft beibehalten. Auch wenn es dereinst kein Privateigentum, keinen Tausch, keinen Preis, keinen Tauschwert mehr geben sollte, wird doch die Hauptmasse der wirtschaftlichen Geschäfte nicht unmittelbar durch die Rücksichtnahme auf den Güternutzen, sondern durch die Rücksichtnahme auf den Güterwert geleitet werden, und man wird sich der direkten Erwägung des Nutzens, ebenso wie jetzt, nur nebenher zur Ergänzung, zur Motivierung dessen, was das Große, das Ganze, das Allgemeine fordert, bedienen. Mit dem Gesetze der Grenzwertschätzung wird das in ihm enthaltene Kostengesetz, sowie dasjenige Gesetz, welches wir derzeit unter dem Namen des Gesetzes von Angebot und Nachfrage kennen und welches allgemein das Gesetz von Vorrat und Bedarf zu nennen wäre, Geltung behalten. Beide gehören nicht bloß, wie man so häufig meint, der Tauschwertschätzung, sondern sie gehören der Wertschätzung überhaupt in jeder Form, auch in der der Gebrauchswertschätzung an . . .“

„Wir haben in diesem Buche ausschließlich jenen Rest der Werterscheinung untersucht, der nach Ausscheidung des Tauschwertanteiles erübrigt. Wir haben die deutsche Lehre bestätigt gefunden, daß dieser Rest alle wesentlichen Züge des wirtschaftlichen Wertes, wie sie uns am Tauschwerte geläufig sind, enthalte.“

Trotzdem Wieser ebenso wie Menger geltend macht, daß das, was sie entwickeln, für jeden Wert gilt, beschränken sich ihre Untersuchungen und Darstellungen doch tatsächlich auf die Schätzung des dem Eigentümer gehörenden Vorrates, also auf den Gebrauchswert, „denn natürlich“, sagt Böhm-Bawerk [1]), „paßt alles, was jene Theorien geradezu aussagen, nur auf den subjektiven Wert, welchen sie ganz allein im Sinn haben.“ So war es in Wirklichkeit erst mit Böhm-Bawerks in 1886 erschienener Abhandlung, daß die österreichische Schule ihren Untersuchungen auch die Umtauscherscheinungen umfaßte und den Grenznutzen als das bestimmende Prinzip auch für den Tauschwert erklärte.

Mit aller Anerkennung für die geistvollen Betrachtungen und interessanten Bemerkungen, welche Wiesers Bücher enthalten, aber welche leider in eine so abstrakt philosophierende Form gefaßt sind, daß eine kurzgefaßte und doch treue Wiedergabe des Inhaltes dieser Bücher sehr schwierig ist, kann man wohl sagen, daß die Frage, was den Tauschwert der Güter bestimmt, durch sie der Lösung eigentlich nicht näher gebracht worden ist. Dagegen sind sie von Interesse, weil sie die Rolle beleuchten, welche die Rücksicht auf den Grenznutzen in der Produktion sowohl als auch in der Konsumtion spielt, und zugleich die Bedeutung, welche die Grenznutzentheorie auf wichtigen Gebieten der Nationalökonomie hat.

---

1) Conrads Jahrbücher N. F. 13, S. 3.

Die Wiedergabe des Hauptinhaltes von v. Böhm-Bawerks „Grundzüge“ weisen in der Einleitung auf seine oben zitierte Aeußerung, daß Mengers und Wiesers Theorien nur den subjektiven Wert im Auge haben, hin, sowie auf die darauf folgenden Worte: „Nun führen aber die Menschen das Wort „Wert“ ebenso oft und vielleicht noch öfter in einem anderen objektiven Sinn im Munde und heischen von der Werttheorie, daß sie vor allem auch die Phänomene des objektiven Wertes erkläre. Das leisten nun die obigen Theorien unter dem Titel des Wertes nicht.“ Böhm-Bawerk hat es sich nun zur Aufgabe gemacht zu zeigen, daß die von den genannten Schriftstellern aufgestellte Grenznutzentheorie auch auf das Gebiet des Tauschwertes Anwendung findet, und daß sie in der Tat eine Grenzwertlehre ist, welche vollen und ganzen Bescheid über alle Werterscheinungen gibt. Dieser sein Nachweis ist sorgfältig und so genau wie möglich in einem besonderen Abschnitt meiner Abhandlung wiedergegeben, und hieran schließen sich dann die letzten drei Abschnitte, in welchen ich verschiedene Zweifel, welche sich mir bei einigen Punkten in Böhm-Bawerks Entwickelungen aufdrängen, anführe. Besonders diese Abschnitte, war mein Wunsch, auch deutschen Lesern vorzulegen.

## IV.

Es ist im Folgenden nicht eben meine Absicht die Grenzwertlehre zu kritisieren, sondern nur zu begründen, warum ich sie nicht ganz und gar, sondern nur bis zu einem gewissen Punkte gutheißen und namentlich in derselben keine ganz befriedigende Lösung auf die Frage finden kann: Was bestimmt den Tauschwert eines Gutes, d. h. den Punkt, auf welchem wirklich ein Tausch stattfindet, oder mit anderen Worten seinen Preis, — ohne daß dieses Wort gerade seinen Preis an Geld zu bedeuten braucht.

Ich halte es hierbei nicht für nötig, neben den grundlegenden Darstellungen auch näher auf die Verhandlungen einzugehen, welche in den Jahren 1890—92 in den Jahrbüchern über die Grenzwertlehre geführt wurden und sich namentlich um Dietzels Angriff auf und seine Kritik über dieselbe drehten; denn diese Kritik geht von einem ganz anderen Standpunkt aus, da deren Verfasser in seinen Artikeln die objektive Theorie der klassischen Schule als die rechte festhält und meint, daß sie nur einiger Verbesserungen weniger gut gewählter Ausdrücke bedarf, um ihren Platz siegreich zu behaupten. Gerade von einem ganz entgegengesetzten Standpunkte, als Verfechter des subjektiven Charakters des Wertes, beabsichtige ich die Grenzwertlehre zu prüfen, und obgleich ich in verschiedenen Punkten Dietzels Einwendungen gegen diese Lehre als berechtigt anerkennen muß, sehe ich mich genötigt gegen seinen Hauptstandpunkt entschieden Front zu machen, kann mich aber hierbei damit begnügen auf meine in der Abhandlung „Werttheorien und Wertgesetz“ gegebene Kritik von Ricardo-Mills Wertlehre hinzuweisen.

Einen Punkt gibt es doch, den ich etwas näher zu berühren

wünsche, da die Auffassung sowohl Dietzels als auch seiner Gegner mir hier unrichtig vorkommt. Dietzel macht nämlich der Grenznutzentheorie den Vorwurf, daß sie ein weniger genaues und präzises Maß für den Wert als die Kosten- und Arbeitstheorie bietet, indem das Moment der Kosten-, der Arbeitsmenge „ein ungleich genaueres Wertmaß als das des Grenznutzens abgibt“. Er meint allerdings, daß man bei den Gütern, welche sich nicht reproduzieren lassen, „leider mit dem unbeholfeneren und unsicherem Maßstabe des Grenznutzens operieren muß“, aber er hält fest, daß bei den Gütern, die sich reproduzieren lassen, — welches doch bei den allermeisten und wichtigsten Umsatzgütern der Fall ist —, die Wertgröße einfacher und zugleich genauer aus der Reproduktionskostenmenge zu bestimmen ist.

Ich will mich nicht dabei aufhalten, daß die Produktionskosten kaum ein so einfacher und genauer Maßstab sind, als Dietzel anzunehmen scheint; es gibt kaum zwei Fabriken, gar nicht von zwei Landgütern zu sprechen, deren Produktionskosten ganz gleich sind, und doch müssen sie die Waren zum selben Preise verkaufen. Etwas anderes war es bei der ursprünglichen Arbeits- und Kostentheorie, nach welcher der Wert der Güter nach der Arbeit, welche ihre Produktion verursacht hatte, bestimmt wurde; hier stand man allerdings einer Größe gegenüber, welche sich genau und präzis angeben ließ — der Fehler lag nur darin, daß sie tatsächlich nicht den Wert der Güter bestimmte. Aber nachdem „die Produktionskosten“ zu „Reproduktionskosten“ modifiziert wurden, d. h. also die Kosten, welche es erfordern wird, um in der nächsten Zeit solche Gegenstände zu produzieren, ist es nicht ganz so leicht den genauen Betrag dieser auszurechnen.

Die Hauptsache ist jedoch die, daß dieses Moment ohne Bedeutung für die größere oder geringere Richtigkeit einer Werttheorie ist, weil man überhaupt den Gedanken, den Wert eines Gutes zu berechnen, aufgeben muß, wenn man erst zu der Erkenntnis gelangt ist, daß Wert ein subjektiver Begriff ist und nur dort mit Objektivität hervortritt, wo eine solche Uebereinstimmung unter den subjektiven Wertschätzungen zu stande kommt, daß sie zu einem tatsächlichen Umtausch führt, welcher den Tauschwert beider Güter und damit den Preis für jedes derselben konstatiert. Aus dieser Erkenntnis heraus ist es ein Mißverständnis zu glauben, daß es die Aufgabe sein sollte, die Elemente, welche in der Preisbildung mitspielen, als mathematisch bestimmte Größen festzustellen, die in ihrer Kombination zu einem mathematisch bestimmten Resultate führen — ein Mißverständnis, welches entstanden und groß gezogen worden ist durch den Umstand, daß gerade die subjektive Werttheorie und besonders die Grenznutzentheorie Gegenstand einer besonderen mathematischen Behandlung geworden ist, und daß man es als die Aufgabe betrachtet hat, mit ihrer Hilfe die Volkswirtschaft zu einer „exakten“ Wissenschaft zu machen. Ja, exakt soll sie in dem Sinne sein, daß sie vollen und bestimmten Bescheid darüber

geben soll, welche Elemente in der Preisbildung eine Rolle spielen und ihren Einfluß auf die Preisbestimmung ausüben; aber nicht exakt dahin verstanden, daß sie jedem derselben einen genauen, ziffermäßigen Ausdruck zu geben im stande ist. Natürlich kann man angenommene willkürliche Zahlen für diese Elemente sowohl als für die darauf aufgebaute Schätzung aufstellen, man kann davon ausgehen, daß die einzelnen Subjekte den einzelnen Tauschgütern einen gewissen Wert beilegen, und von diesen willkürlich gewählten Größen aus kann man selbstverständlich ein bestimmtes Resultat berechnen. Aber die Frage ist gerade, ob die Ausgangspunkte der Voraussetzungen richtig sind; denn ist dies nicht der Fall, so muß das richtigst ausgerechnete Resultat falsch werden. Und während man, wie vorhin hervorgehoben, befugt ist festzuhalten, daß das einzelne Subjekt selbst in jedem gegebenen Augenblick weiß, in welche Reihenfolge er die Güter, welche es besitzt, und die, nach welchen es trachtet, stellen will, so ist es ein großer Irrtum zu glauben, daß andere wissen und angeben können, wie diese Schätzung in dem betreffenden Augenblick ausfallen wird [1]. Es ist gerade die große Bedeutung, welche die Auffassung des subjektiven Charakters des Wertes hat, daß sie für diesen Zentralpunkt der Volkswirtschaft festgestellt hat, daß er eine Seelenwissenschaft ist, — und die seelischen Bewegungen können nun einmal nicht in ziffernmäßigen Ausdrücken vorausberechnet werden. Man kann sehr wohl, wie Böhm-Bawerk zeigt, die Untersuchung simplifizieren, indem man vorläufig die Betrachtung auf die Fälle beschränkt, in denen die Bestrebung, einen unmittelbaren Vorteil durch den Tausch zu erlangen, das einzige Motiv ist, und hieraus ein Gesetz für die Preisbildung finden; aber, wie B.-B. sagt, „zu einem vollständigen Wertgesetz ist ferner erforderlich, die aus anderen Motiven und tatsächlichen Umständen folgenden Modifikationen des Grundgesetzes einzuweben“, und die darauffolgende Aufzählung dieser Motive und tatsächlichen Umstände zeigt, wie hoffnungslos es sein wird, ziffermäßige Ausdrücke hierfür zu finden — ja bloß alles mitzurechnen.

Nun kann man allerdings sagen: aber die aus allem diesen abstrahierte Vorstellung von dem Markte, wo die Parteien nur von dem einen Motiv beherrscht werden, den möglichst größten Vorteil aus dem Tausch zu ziehen, und wo alles streng geschäftsmäßig zugeht, paßt ja gerade vollständig auf das Gebiet, welches das eigentliche Hauptgebiet für die Umsatztheorie ist und bleibt, nämlich den eigentlichen en-gros-Handel, wo Geschäftsleute Geschäftsleuten begegnen und der Handel streng geschäftsmäßig betrieben wird. Dies ist vollkommen wahr, und daher ist dies auch das natürliche Unter-

---

1) Vergl. Westergaard, Indledning til Studiet af Nationalökonomien, S. 10—11: „Der Gebrauchswert ist, als subjektiver Begriff, vollständig individuell. Jede einzelne Person hat ihre besonderen Verhältnisse und ihre besondere Auffassung davon, und der Wert, welchen der Eine seiner ersten Klafter Holz beimißt, kann höchst verschieden von dem sein, den der Andere ihr beilegt. Und nicht genug hiermit: zu verschiedenen Zeiten werden Güter für den einzelnen einen ganz verschiedenen Wert haben.“

suchungsfeld, wo es gilt, die Weise, auf welche die Preisbildung vor sich geht, zu finden, und auf dieser Grundlage ein allgemeines Wertgesetz aufzustellen. Aber dieser ganze Markt birgt ein Geheimnis, welches nur für gar zu viele Volkswirte ein Geheimnis geblieben ist, welchem sie deshalb unterlassen haben, die rechte Bedeutung beizulegen: alle Umsätze in dem großen Handel, auf dem en-gros-Markte, haben einen absolut vorläufigen Charakter; sie gehen alle mit dem Ziel vor Augen und unter der Voraussetzung vor sich, daß der Käufer einen anderen Käufer finden wird, welcher willig ist, einen etwas höheren Preis zu bezahlen, als er selbst dafür gegeben hat, nämlich in letzter Instanz: den Konsumenten der betreffenden Ware. Alle jene Umsätze werden zu dem Zwecke vorgenommen, die Ware in die Hände des Konsumenten zu bringen; denn die Kaufleute selbst haben keinen Gebrauch dafür, und sie bestimmen den Preis, den sie für die Ware geben wollen, nicht nach ihrer eigenen Schätzung ihres Nutzens und ihrer Bedeutung, sondern nach dem mutmaßlichen Preise, den zu geben man von dem Konsumenten erwartet.

Böhm-Bawerk ist hierfür nicht blind gewesen; er weist darauf hin, ohne jedoch — worauf ich später zurückkommen will — voll und ganz die notwendigen Konsequenzen daraus zu ziehen. Er zeigt darauf hin (S. 519), daß bei allen Einkäufen zum Zwecke des Wiederverkaufs ein Käufer die Ware gar nicht nach ihrem Gebrauchswert (für ihn), sondern nach ihrem subjektiven Tauschwert schätzt. „Der Kornhändler z. B., welcher von dem Bauern Korn kauft, der Bankier, der auf der Börse Wertpapiere kauft, schätzt sie gerade nach dem, was er hofft, auf einem Markte durch Verkauf für dieselben zu bekommen." Dies ist vollkommen richtig. Aber wenn B.-B. hinzufügt, daß „es für die Preisbildung durchaus keinen Unterschied auf einem Markte machen kann, ob ein Kaufmann auf eigenes Risiko 500 Stücke einer Ware zu 40 fl. für 500 Kunden auf einem anderen Markte kauft, oder ob diese 500 Kunden ihn direkt und ausdrücklich bevollmächtigt haben, ihnen 500 Stücke für ihre eigene Rechnung zu einem Preise von 40 fl. zu kaufen", so ist es natürlich richtig, daß das tatsächliche Resultat unter den so gegebenen Voraussetzungen dasselbe sein wird. Sein Motiv, warum er die 40 fl. bietet, geht den Markt als solchen nichts an; worauf es für denselben ankommt, ist das Faktum, daß er sie bietet. Aber jeder wird doch leicht sehen, daß es für ihn einen großen Unterschied macht, ob er die 40 fl. infolge einer ausdrücklichen Bevollmächtigung von Personen, von welchen er weiß, daß sie diesen Preis bezahlen wollen und also in Wirklichkeit selbst vermittelst seiner bieten, bieten kann, oder ob er diesen Preis in der unsicheren Hoffnung bietet, daß sich schon 500 Käufer finden werden, welche gewillt sein werden, 40 fl. dafür zu bezahlen. Gerade weil es nur eine Hoffnung ist, die sehr leicht zu schanden werden kann, ist sein Kauf nur ein Spekulationskauf, und in Wirklichkeit sind alle Käufe, welche von Kaufleuten auf einem Markte mit der Absicht vorgenommen werden,

die Ware wieder zu verkaufen, Spekulationskäufe, welche nicht nach irgendwelcher Schätzung der Bedeutung der Güter für ihren Bedarf, sondern nach einem Gutachten der vermeintlichen Schätzung anderer vorgenommen werden.

Hiermit kommen wir zum Ausgangspunkte dieser scheinbaren Abschweifung zurück, zu der oben aufgestellten Behauptung, daß es ein Irrtum ist zu glauben, daß andere als die, welche wirklich als Konsumenten nach einem Gute streben, im stande sein sollten zu wissen und anzugeben, wie die Schätzung in dem betreffenden Augenblick ausfallen wird. Wäre es wirklich möglich, die Elemente der Preisbildung so anzugeben, daß man das Resultat genau berechnen könnte, so gäbe es nicht so viele mißglückte Spekulationen und so viele verfehlte Aufkaufgeschäfte, als es der Fall ist. Wenn es auch noch so sehr aussieht, als ob es die Kaufleute sind, die die Warenpreise bestimmen, so sind es doch in Wirklichkeit die Konsumenten, die sie bestimmen, und die Preisbestimmungen der Kaufleute sind ganz außer stande, ein wirkliches Preisniveau aufzustellen. Wäre dies möglich, dann bedürfte es nur der Spekulationseinkäufe, um die Preise in die Höhe zu treiben, daß sie für jeden Aufkäufer lohnend wären; aber sobald man über den Preis hinausgekommen ist, welchen die Konsumenten geben können und wollen, bricht die Spekulation früher oder später zusammen und die Preise gehen, ohne jede Rücksicht auf die Ansicht der Aufkäufer und ihre Bestrebungen, sie auf der Höhe zu halten, auf das aus der Schätzung der Konsumenten hervorgehende Niveau herab.

Ebensowenig wie der praktische Kaufmann also die Resultate der Preisbildung auf den definitiv bestimmenden Markt ausrechnen kann, ebensowenig kann die Wissenschaft ihm ein Mittel hierzu geben, und es ist ein Irrtum zu glauben, daß dies ihre Aufgabe sein sollte und daß die größere oder geringere Richtigkeit einer Werttheorie von ihrer Fähigkeit, eine solche Anleitung zu geben, abhängen sollte. Daß Arbeits- und Kostentheorien vielleicht auf objektiv gegebene Elemente, welche sich genau messen und ziffernmäßig bestimmen lassen[1]), hinweisen können, ist deshalb kein Grund, sie

1) Daß dies in Wirklichkeit nicht tunlich ist, selbst wo es sich um en-gros-Handel mit Waren dreht, deren individueller Verbrauch ziemlich konstant ist und über dessen Produktionsverhältnisse und Lagervorräte die möglichst besten statistischen Aufschlüsse vorliegen, z. B. Korn, zeigt die tägliche Erfahrung genugsam; aber ganz besonders deutlich tritt es hervor, wo das eine oder andere objektive Ereignis, dessen Einfluß man gerade glaubte berechnen zu können, Veranlassung zu Spekulationsgeschäften gibt. Beispielsweise können die Preisveränderungen angeführt werden, welche das im August 1891 nach der Mißernte in Rußland erlassene Verbot gegen die Ausfuhr von Roggen hervorrief. Am 12. August wurde das Verbot, welches jedoch erst am 27. desselben Monats in Kraft treten sollte, erlassen. Vom 20. Juni bis zum 8. August hatte der Preis des Roggens auf dem Kopenhagener Markte zwischen 7 Kr. 50 und 7 Kr. 85 geschwankt und noch am 11. August, als sich das Gerücht von einem beabsichtigten Verbot verbreitete, wurde ein Preis von 7,85 bis zu 8 Kr. notiert. Am 12. August, als das Verbot erlassen wurde, stieg der Preis gleich auf 8,75 à 9 Kr., am 13. auf 9,20 à 9,50, am 14. auf 9,75 à 10,25, am 15. auf 10,50 à 11, und endlich am 17. (den 16. war Sonntag) auf 11 à 11,50 — im ganzen eine Steigerung von über 40 Proz.; aber

den subjektiven Werttheorien vorzuziehen, die auf seelische Bewegungen und Gemütsstimmungen, welche andere als die Betreffenden selbst unmöglich abschätzen können, hinweisen, und deren tatsächliches Resultat sich daher nicht im voraus berechnen läßt.

## V.

So wie die Grenzwertlehre nach Böhm-Bawerks Abhandlung vorliegt, bietet sie Veranlassung zu verschiedenen Betrachtungen, welche sich uns nicht eben als Kritik, sondern als Gegenstand näherer Erwägung unwillkürlich aufdrängen.

1) Menger hat die Grenznutzentheorie bestimmt an die Voraussetzung eines Vorrates von „Quantitäten" geknüpft, generelle, fungible Güter, welche gewöhnlich gemessen, gewogen oder gezählt werden, oder, wo das, streng genommen, nicht der Fall ist, doch eines Vorrates von mehreren einzelnen Stücken derselben Art und in allem wesentlichen gleich gut, gleich geeignet dem Zwecke zu dienen, z. B. eine Anzahl von gleich guten Pferden, welches Beispiel Menger gerade benutzt. Dies scheint denn auch bestimmt die Voraussetzung dafür zu sein, daß von „dem letzten entbehrlichsten Bruchteil oder Einheit" die Rede sein kann. Hiermit ist es also gegeben, daß die Grenznutzentheorie sich nicht auf individuell bestimmte Güter anwenden läßt, was z. B. auch Westergaard bestimmt hervorhebt [2]). Man kann sich nicht des letzten entbehrlichsten Bruchteiles eines Pferdes entäußern oder von dem vermehrten Nutzen sprechen, den es durch Hinzufügung eines neuen Bruchteiles haben würde.

Böhm-Bawerk scheint nun jedoch von dieser Voraussetzung abzusehen und weit über dieselbe hinauszugehen, wenn er (l. c. S. 34 und 38) die Grenznutzentheorie auf den Besitz oder Verlust eines Klaviers oder Ueberziehers anwendet, indem er sagt: „Am Besitz oder Nichtbesitz eines Klaviers z. B. hängen Hunderte von musika-

---

darauf ging der Preis zurück, sank vom 18.—20. August auf 9,75 à 10,25 und wurde am 27. August, als das Verbot in Kraft trat, nur zu 9,10 à 9,40 notiert — also nur eine definitive Steigerung von ca. 20 Proz. — Die amerikanischen Spekulationsaufkäufe — corners — in den späteren Jahren, besonders das bekannte großartige corner Leiters 1898, bieten noch schlagendere Beispiele sowohl von der Macht der Spekulationsaufkäufe, die Preise in die Höhe zu treiben, als deren vollständiger Ohnmacht, die Preise definitiv zu bestimmen. Am 24. April 1898 wurde der Weizenpreis — welcher damals schon etwas über dem Preise der jüngst vorangegangenen Zeit von 102 cts. pro Bushel stand — mit 114 notiert, und Leiter trieb ihn darauf durch seine großartigen Aufkäufe Tag für Tag in die Höhe, bis er am 10. Mai zu 193$^1/_2$ cts. notiert wurde — also ein Steigen im Laufe von 16 Tagen um ca. 70 Proz.; aber schon am 11. Mai sank er auf 178$^1/_2$, am 12. auf 163 und am 14. Mai auf 145 cts.; durch erneute Anstrengungen gelang es von neuem, ihn am 21. Mai bis auf 166$^1/_2$ cts. in die Höhe zu treiben; aber darauf notierte man ihn am 26. zu 154$^1/_2$, am 27. 144$^1/_2$, am 29. 133$^1/_2$ und am 31. sank der Preis auf 115$^1/_2$ cts. Die darauffolgenden Tage sank er noch ferner etwas und wurde am 11. Juni zu 112$^1/_2$ — also etwas niedriger als am 10. Mai — notiert; am 13. sank er sogar bis auf 101 — so daß die ganze künstliche Preissteigerung wieder ganz verschwunden war. (Vergl. „Werttheorie und Wertgesetz" S. 561—62.)

2) l. c. S. 91. „Die angeführten Theorien kommen selbstverständlich nur dort zur Anwendung, wo die betreffende Ware geteilt oder vermehrt werden kann, ohne dadurch eine andere Veränderung als in der Menge zu erleiden."

lischen, am Besitz von „zehn Faß Wein“ Hunderte von Gaumengenüssen, deren Bedeutung natürlich bei der Bewertung jener Güter gleichfalls zu summieren ist.“

Hierbei gelangt man sicherlich zu einer ganz wunderlichen Schätzungsbasis. Es gibt wohl kaum einen Menschen, der beim Kauf oder Verkauf eines Klaviers daran denkt oder gar ausrechnet, wie viele Male in seinem Leben er auf diesem Klavier spielen und welchen Genuß ihm jede einzelne so verbrachte Stunde gewähren wird, sowie daran, wie der Genuß sich allmählich verringern wird, wenn der Wohlklang des Instrumentes abnimmt, und dann nachdem er alles dies zusammenlegt, den Wert, welchen das Klavier für ihn hat, bestimmt. Allerdings hörte ich einmal auf einer Gemäldeauktion, wo ein vorzügliches holländisches Gemälde, ein Damenportrait, für ca. 7000 Kr. verkauft wurde, einen Kaufmann nach einer schnellen Zinsenberechnung ausrufen: „1 Kr. täglich, um dieses Frauenzimmer anzusehen — das ist wirklich genug!“ Aber ich bezweifle sehr, daß der Käufer selbst einen ähnlichen Maßstab angelegt oder gar so berechnet hat: Die Betrachtung des Gemäldes am ersten Tage schätze ich auf 5 Kr., am zweiten Tage auf $4\,^1/_2$ Kr., am dritten $4\,^1/_4$ u. s. w. — und danach diese Reihe zusammengezählt hat, um den Wert des Gemäldes zu finden. Nein, individuell bestimmte, bleibende Gebrauchsgegenstände, von denen der Besitzer nur e i n Exemplar hat, werden nicht nach ihrem Grenznutzen, sondern, insofern der Nutzen überhaupt das Bestimmende ist, nach ihrem ganzen, vollen Nutzen abgeschätzt; von Grenznutzen, von einem letzten, entbehrlichsten Bruchteil, kann hier nach der Natur der Sache nicht die Rede sein.

Dies erkennt Böhm-Bawerk auch an einer anderen Stelle an. Dietzel gegenüber, welcher von Robinsons Mantel etwas ironisch sagt, daß er „ohne Zweifel nach dem Grenznutzen taxiert werden sollte“, sagt B.-B. in der Abhandlung „Wert, Kosten und Grenznutzen“ 1892: „Wie solle er sich denn z. B. die letzte der durch den Mantel sonst gesicherten Bedürfnisbefriedigungen vorstellen? Es komme nicht auf die „letzte“ Bedürfnisbefriedigung oder den Grenznutzen, sondern einfach auf die Bedeutung des abhängigen Bedürfnisses, nämlich des Kleidungsbedürfnisses, oder auf den „Nutzen“ des Mantels an . . . . Die Grenzwerttheoretiker haben mit aller wünschenswerten Deutlichkeit und Ausführlichkeit auseinandergesetzt, daß bei e i n z i g e n Exemplaren der Grenznutzen mit dem Nutzen dieser einzigen Exemplare identisch ist, nur daß bei ausdauernden Gütern — wie der Mantel einer ist — der abhängige Nutzen oder Grenznutzen nicht nur eine einzige Bedürfnisbefriedigung, sondern eine ganze Schicht von solchen umfaßt. Auch im Sinne unserer Theorie hat daher Robinson nicht irgendeiner einzelnen „letzten“ Bedürfnisbefriedigung nachzusinnen, sondern einfach den ganzen Nutzen des Mantels zu überschlagen. Ueberhaupt ist der primäre Satz ihrer Theorie, daß der Güterwert durch die Bedeutung des oder der abhängigen Bedürfnisse bestimmt wird. Begriff und Name des Grenznutzens tritt erst bei der genaueren Erklärung in Aktion,

welches unter mehreren in Frage kommenden das gesuchte abhängige Bedürfnis ist. Diese genauere Erklärung entfällt natürlich, wenn überhaupt nur ein einziges Bedürfnis oder eine einzige Bedürfnisschicht in Frage steht" (Jahrb. III F. III S. 347).

Wenn wir aber dies festhalten müssen, folgt daraus, daß die Grenznutzentheorie, wie wichtig und bedeutungsvoll sie auch auf ihrem wirklichen Gebiete sei, nicht die Grundlage zu einer allgemeinen Wertlehre abgeben kann, sondern daß sie denselben Mangel wie die klassische Wertlehre hat, daß eine Menge Fälle außerhalb des Gesetzes fallen [1]). Dietzel hat daher ohne Zweifel recht, wenn er sie als „partikuläres Wertgesetz" bezeichnet, und die Anzahl von Gütern, welche außerhalb derselben fallen, ist nicht so ganz gering, wenn auch die von Dietzel hier aufgestellte Sonderung zwischen reproduzierbaren und nichtreproduzierbaren Gegenständen kaum an dieser Stelle paßt. Dagegen muß, wie oben erwähnt, gesagt werden, daß die Grenznutzentheorie sich direkt an die Voraussetzung eines Vorrates von fungiblen Gebrauchsgegenständen, welche als Quantitäten bestimmt werden, oder doch wenigstens einer Mehrheit von gleich guten Gütern knüpft. Und selbst, wenn möglicherweise — wie wir gleich berühren werden — die Rede davon sein kann, die Grenznutzentheorie indirekt auf einen wesentlichen Teil der individuell bestimmten Gegenstände zu erstrecken, ist es doch klar, daß jedenfalls verschiedene Gegenstände übrig bleiben, auf welche der Grenznutzen kein anwendbarer Maßstab ist.

2) Es wird indessen versucht, einen wesentlichen Teil der individuell bestimmten Gegenstände indirekt unter die Grenzwertlehre einzurangieren, indem geltend gemacht wird, daß der Wert der Produktionsmittel nach dem Werte des Produktes, zu dessen Fabrikation sie dienen, bestimmt wird, und daß der Wert von letzterem wieder von seinem Grenznutzen bestimmt wird. In vielen Fällen scheint dies unmittelbar in die Augen fallend; der Wert einer Fabrik, eines Landbesitzes, wird ja nach dem Nettogewinn, den sie geben, bestimmt. Aber hier hat man ja eigentlich ihren Kapitalwert vor Augen, und ihr tatsächlicher Verkaufswert wird oft recht bedeutend von jenem abweichen. Und in anderen Fällen scheint es weniger leicht, die Abhängigkeit des Wertes der Produktionsmittel vom Produkte zu sehen.

An und für sich folgt aus Mengers Definition des Wertes als der Bedeutung, welche ein Gut dadurch für uns hat, daß wir uns bewußt sind, von dem Besitz desselben zur Befriedigung eines Bedürfnisses abhängig zu sein, daß direkt nur die Rede davon sein kann, solchen Gütern einen Wert beizulegen, die unmittelbar ein persönliches Bedürfnis befriedigen, und daß der Wert aller Produktionsmittel nur indirekt und unmittelbar dadurch entsteht, daß sie dazu beitragen, die unmittelbaren Verbrauchs- und Gebrauchs-

---

1) Daß Böhm-Bawerk später selbst erkannt hat, daß der Grenznutzen nicht in allen Fällen das Wertbestimmende ist, wird noch berührt werden.

gegenstände hervorzubringen. Mit Recht weist Böhm-Bawerk denn auch darauf hin (l. c. S. 62ff.), daß die Rohstoffe nur dadurch Wert besitzen, daß sie zu Gebrauchsgegenständen umgewandelt werden können, Gerätschaften nur dadurch, daß sie Rohstoffe verarbeiten können, und in dritter, vierter, fünfter Reihe dadurch, daß sie die Gerätschaften selbst erzeugen, welche jene bearbeiten. Es ist ja auch klar, daß alle Arbeit erst ihren wirklichen Lohn erhält, wenn ein Gegenstand erzeugt ist, welcher unmittelbar ein persönliches Bedürfnis befriedigt, und daß dieser Gegenstand — oder dieser Komplex von Gegenständen — für die ganze Arbeit Ersatz geben soll, welche sowohl unmittelbar als mittelbar bei dem Entstehen dieser Gegenstände mitgewirkt hat. Es ist auch hinlänglich anerkannt, daß dieses ganze Zurückführen des Wertes der unmittelbaren Gebrauchsgegenstände auf die zweite, dritte, vierte u. s. w. Reihe von Arbeiten durch eine Art Diskontieren vor sich geht, wobei jedem Stadium in der langen Kette eine solche Selbständigkeit beigelegt wird, als wenn es ein fertiges Resultat erzielte, welches das folgende Stadium ihm abkauft und damit seinen Anspruch übernimmt, seinen Teil an dem schließlichen Produkt zu haben, welches allen vorhergehenden Arbeitsresultaten ihren Wert verleiht, und daß dieser folglich von jenem abhängig sein und in einem gewissen Verhältnis zu demselben stehen muß. Aber wenn B.-B. sagt, daß von Station zu Station der Name des maßgebenden Elementes verändert wird, aber unter dem verschiedenen Namen wirkt stets dieselbe Sache, der Grenznutzen des Schlußproduktes, so dürfte dies doch ein voreiliger und unsicherer Schluß sein. Es ist nämlich zu erinnern, daß das oben erwähnte Diskontieren der Schlußforderung eine Vorausabschätzung ist, welche nach der Natur der Sache zum Teil lange, ehe die auf den Grenznutzen gestützte subjektive Abschätzung sich geltend macht und bestimmend auf den Preis des Schlußproduktes einwirkt, vor sich gehen muß.

Obgleich daher rein theoretisch vielleicht kaum etwas gegen die ganze Schlußreihe, welche Böhm-Bawerk so vorführt, einzuwenden ist, scheint es doch die Frage zu sein, ob sie nicht doch etwas über das Ziel hinaus schießt; denn in der Praxis handelt es sich ja nicht darum, ob ein gewisses Verhältnis zwischen dem Schlußprodukt und allen Produkten der vorhergehenden Stadien in der Produktion besteht; dies liegt eben darin, daß jenes — voraussichtlich — einen Ersatz für alle diese gewährt; sondern die Frage ist die, ob nun auch wirklich der Wert eines jeden mitwirkenden Produktionswerkzeuges ganz genau im Verhältnis zu dem Anteil steht, welchen es an dem schließlichen Resultat gehabt hat, und ob es seinen Wert so von dem Werte dieses ableiten kann, daß er wirklich hiervon bestimmt wird. Die ganze Kette wird zu lang, als daß man diese Berechnung durchführen könnte — deshalb schreitet man gerade zu jenem oben erwähnten Diskontieren eines Zukunftswertes, der erst geschaffen werden soll, und dessen wirkliche Größe an diesem Zeitpunkt folglich noch gar nicht bekannt sein

kann. Dies erkennt Böhm-Bawerk selbst: „Wir finden aus einer früheren Ueberlegung oder Erfahrung ein Urteil über den Wert der Produkte schon fix und fertig vor, und dann legen wir dieses auch ohne weiteres dem Urteil über den Wert der Produktionsmittel zu Grunde. Ein Holzhändler, der Holz für die Erzeugung von Faßdauben kaufen will, wird mit seiner Ueberlegung über den Wert, den das Holz für ihn hat, sehr rasch zu Ende sein: er überschlägt, wieviel Dauben er davon erzeugen kann, und er weiß, was die Dauben nach den derzeitigen Marktverhältnissen wert sind; um ein weiteres braucht er sich nicht zu kümmern.“

Das ist ganz richtig; aber daraus folgt ja eben, daß es nicht gegeben ist, daß der Wert der Dauben und damit des Holzes gerade in einem bestimmten Verhältnis zu dem Werte des Weines oder des Bieres, zu dessen Aufbewahrung das Weinfaß oder die Biertonne bestimmt ist, steht. Im Gegenteil kann man mit Sicherheit sagen, daß der Preis der Tonnendauben nicht auf den Ausfall der Weinernte in dem einzelnen Jahr beruht und davon bestimmt wird, so wenig wie der Preis der Butterfässer mit den steigenden und fallenden Butterpreisen variiert [1]).

Die Kette scheint mir zu lang zu werden, als daß die Abschätzung vom ersten bis zum letzten Gliede folgen und auf jedem Punkte Rechnung über seinen Grenznutzen ablegen könnte – schon aus dem Grunde, weil er zu diesem Zeitpunkte noch gar nicht ins Leben getreten ist oder mit Sicherheit angegeben werden kann. Insofern überhaupt eine Berechnung angestellt wird, welche der Kette Glied für Glied folgt, muß man ganz und gar mit abstrakten Durchschnittswerten rechnen, während der wirkliche, wahre Marktpreis ja gerade aus konkreten, subjektiven Elementen hervorgeht. Und der objektive Zusammenhang selbst läßt sich oft nicht einmal konstatieren. Wer kann, wenn man einen Hammer oder eine Säge kauft, ausrechnen, wie viele Gebrauchsgegenstände — und von wie großem Werte — mit ihrer Hilfe gemacht werden können? Und in vielen Fällen wird es geradezu unmöglich sein, anzugeben, was wirklich erzeugt wird.

Will ein Landwirt eine Mäh- oder Dreschmaschine kaufen, dann rechnet er nicht aus, wieviel Korn er mit Hilfe derselben produzieren wird; denn tatsächlich wird nicht ein bischen mehr Korn mit einer Maschine als ohne eine solche produziert, aber die Produktion derselben Menge Korn geht nur schneller und mit weniger Arbeit vor sich als früher. Er fragt also ganz einfach: Wieviel Arbeitskraft kann ich durch diese Maschine sparen? Wie vieler Mühe wird sie mich entheben? Und darnach berechnet er, wieviel er bezahlen kann, um auf seine Rechnung zu kommen. Aber es ist schwierig einzusehen — jedenfalls gestehe ich ein, daß ich es nicht einzusehen vermag —, wie hier der Grenznutzen des Kornes zur

1) Dagegen ist es richtig, daß der Grenznutzen seinen Einfluß darin zeigt, daß das wenigst wertvolle Produkt, wozu die Dauben angewendet werden sollen, ihren Preis bezahlen können muß, und daß es deshalb nicht in Betracht kommt, ob sie zu mehr oder weniger kostbaren Weinen angewendet werden.

Anwendung kommt. Es ist ganz einfach die gesparte Mühe, wonach er ganz selbständig den Nutzen der Maschine taxiert.

Auch in anderer Hinsicht wird es sich zeigen, daß bei Abschätzung der Produktionsmittel das Prinzip des Grenznutzens uns im Stich läßt. Denn dieser Ausgangspunkt, die Voraussetzung, daß jeder neue Bruchteil oder jede neue Einheit eine geringere Befriedigung gewährt, hält mit Rücksicht auf die Produktionsmittel nicht Stich, gerade weil sie nicht ein unmittelbar persönliches Bedürfnis befriedigen. Für einen Fabrikanten hat die fünfzigste Spinnmaschine in seiner Fabrik ganz dieselbe Bedeutung und denselben Wert als die erste, und der gesamte Wert aller 50 ist nicht $50 + 49 + 48 + \ldots + 2 + 1 = 1275$, sondern ganz einfach $50 \times 50 = 2500$. Diese Betrachtung macht jedoch Böhm-Bawerk selbst auch dem Produkt des Fabrikanten gegenüber geltend, selbst wo es sich um eigentliche Verbrauchsartikel handelt. „Ob ein Zuckerfabrikant 1 oder 1000 Zentner Zucker verkauft, so berührt dies die Befriedigung seiner persönlichen Bedürfnisse nach Zucker gleichviel. Hier gelten 1000 Zentner Zucker wirklich nur 1000 Mal soviel wie 1 Zentner“ (Jahrb. N. F, 13, S. 35). Dies führt uns zu einer neuen Betrachtung der Bedeutung des Grenznutzens im gewöhnlichen Handelsverkehr.

3) So wie Menger seine Grenznutzentheorie entwickelt hat, sehe ich sie als unantastbar an, da sie sich an die Abschätzung, welche der Besitzer eines gegebenen Vorrats über dessen einzelne Bestandteile vornimmt, anschließt. Daß hierbei nur von der Rücksicht auf den Nutzen, welchen jeder derselben ihm gewährt, die Rede ist, und daß dieser mit der Menge abnimmt, so daß der Wert jeder einzelnen Einheit im gegebenen Augenblick nur seinem Grenznutzen gleich ist, ist ohne Zweifel richtig, denn den einzelnen Gegenständen gegenüber, in deren Besitz man ist, fragt man nur, welche Befriedigung ihr Besitz gewährt, nicht, was sie gekostet haben.

Aber wie schon hervorgehoben verläßt Böhm-Bawerk mit seiner Grenzwertlehre die angegebenen Voraussetzungen, indem er dasselbe Abschätzungsprinzip für den subjektiven Tauschwert der Gegenstände gelten läßt — also nicht bloß für den Wert, welchen die Bestandteile des Vorrates im Verhältnis zueinander haben, sondern auch für ihren Wert im Verhältnis zu den mehr oder weniger begrenzten Vorräten eines oder mehrerer anderer Besitzer — und darauf wieder diesen subjektiven Tausch zur Grundlage für den objektiven Tauschwert macht, indem dieser der Schneidepunkt der subjektiven Wertschätzungen der beiden gegenüberstehenden Parteien wird.

Die Richtigkeit dieser Ansicht scheint mir zweifelhaft, und in jedem Fall wird eine nähere Erwägung zeigen, daß sich in vielen Fällen Modifikationen geltend machen, die die Anwendbarkeit der Grenznutzentheorie auf diesen Gebieten wesentlich einschränken.

Schon wo die Rede vom Gebrauchswert eines gegebenen Vorrates ist, wird das Verhältnis ein anderes, als das von Menger vorausgesetzte, wenn der Besitzer sich nicht auf die Betrachtung des ge-

gebenen Augenblickes beschränkt, sondern auf die nachfolgende Zeit Rücksicht nimmt. Der, welcher 5 Pfd. Brot hat, aber kein Bier oder Wein, wird vielleicht 1 oder 2 Flaschen Bier dem fünften und vielleicht auch dem vierten Pfd. Brot vorziehen, ohne einen anderen Gedanken als den, daß das Bier im Augenblicke ein fühlbareres Bedürfnis befriedigt als jene Pfunde Brot. Steht er aber der Notwendigkeit gegenüber, sobald er seinen jetzigen Vorrat aufgebraucht hat, sich einen neuen verschaffen zu müssen, und zieht er dieses Moment mit in Erwägung, so wird er sicher auch überlegen, ob es ihm größere Anstrengung kosten wird sich Brot oder Bier zu verschaffen. Dies wird denn gewöhnlich ein Hauptgesichtspunkt, wenn er gegenüber einem Vergleich seiner Güter mit Gütern, die er nicht besitzt, steht; man fragt da nicht bloß: welchen Nutzen werde ich von jedem dieser Gegenstände haben? sondern sofern mehrere gleich großen Nutzen gewähren, wird man vorziehen sich den zu verschaffen, in dessen Besitz sich durch eigne Arbeit zu setzen einem die größte Anstrengung verursachen würde, und sich von dem zu trennen, den man sich durch die geringste Anstrengung verschaffen könnte. Dies ist nur eine Anwendung des volkswirtschaftlichen Gesetzes, auf welchem die ganze Volkswirtschaft ruht, daß man einen möglichst großen Vorteil mit der möglichst geringsten Anstrengung zu erlangen sucht. Und dieses Gesetz verliert nicht seine Gültigkeit, weil man der Möglichkeit gegenüber steht sich die erwünschte Befriedigung — oder das Gut, welches diese Befriedigung gewährt — nicht durch eigene Arbeit zu verschaffen, sondern sie sich gegen ein Gut, welches man besitzt, einzutauschen [1]).

Hierdurch kommen wir denn vom Gebrauchswert auf den subjektiven Tauschwert, d. h. den Wert, welchen ein Eigentümer seinen Gütern beilegt, weil sie indirekt, durch einen Tausch, seine Bedürfnisse befriedigen können [2]). Können die Güter, welche er sich eintauschen kann, eine größere Befriedigung verschaffen, als sein Eigentum, so wird er es auf diese Weise verwenden, denn — wie Böhm-Bawerk mit Recht hervorhebt [3]) — wo ein Gegenstand auf verschiedene Weisen angewendet werden kann, wird man ihm immer die am meisten ökonomische Anwendung geben und also seinen Grenznutzen nach dieser Anwendung veranschlagen (z. B. Bauholz als Baumaterial, nicht als Brennmaterial taxieren). Aber in diesem Fall wird seine Abschätzung durch das bestimmt, was er mit ihm erkaufen kann: sein subjektiver Tauschwert wird nun der Gesichtspunkt für die Beurteilung seines Wertes; aber nun ist es nicht mehr der eigene Grenznutzen des Gegenstandes, welcher den Wert bestimmt, den dieser für ihn hat, sondern er wird in Wirklichkeit von dem

1) Vergl. Alex Schor: Kritik der Grenznutzentheorie (Jahrb. III F., XXIII (1902) S. 236 ff.,) welche mit Nachdruck hervorhebt, daß in Böhm-Bawerks Beispielen durchgehend nur auf einen tatsächlich vorhandenen Vorrat, aber nicht auf die „vorsorgliche Tätigkeit, in der alle wirtschaftliche Tätigkeit gerade besteht“, gesehen ist.

2) Vergl. Böhm-Bawerk l. c. S. 53—56.

3) l. c. S. 51—53.

Wert, den ein anderer oder mehrere andere ihm beilegen, bestimmt, von welchem man also voraussetzt, daß er größer ist, als der Gebrauchswert, den er ihm selbst beilegt; denn im entgegengesetzten Falle würde er ja nicht daran denken ihn umzutauschen.

Aber woher weiß er nun, daß sein Gut diesen Wert hat, daß er, wenn er will, es gegen ein anderes Gut umtauschen kann? So lange der Tausch nicht tatsächlich vor sich gegangen ist, oder nicht ein bindendes Angebot von Seiten des anderen Besitzers vorliegt, kann er es nicht wissen; es ist nur eine Supposition, er supponiert, geht davon aus, daß sein Gut in einem bestimmten Verhältnis gegen andere umgetauscht werden kann, weil schon solche — vielleicht eine ganze Reihe — Tauschgeschäfte nach diesem Verhältnis stattgefunden haben. Er hat jedoch keine Garantie, daß dies auch ferner der Fall sein wird; weil das Gut gestern zu diesem Preise gekauft und verkauft worden ist, ist es gar nicht sicher, daß er heute denselben Preis bekommen wird (vergl. oben S. 21). Denn die Abschätzung des Gutes von Seiten der anderen muß ja auch von dem Grenznutzen, den sie im Augenblicke den Gütern beilegen, abhängen. Anstatt das Gut nach der Bedeutung, welche es für ihn selbst hat, nach seinem Grenznutzen für ihn, zu taxieren, soll er es nun nach dem mutmaßlichen Grenznutzen, welchen andere dem betreffenden Gute beilegen, taxieren, welches doch offenbar ein höchst unsicherer Maßstab ist. Diesen unsicheren Maßstab empfiehlt jedoch Böhm-Bawerk mit Bezug auf die oben erwähnten Substitutions- oder Ersatzexemplare (vergl. über die Abschätzung des verloren gegangenen Ueberziehers).

Unter allen Umständen scheint mir, daß man, wenn man Böhm-Bawerks eigene Definition des subjektiven Tauschwertes festhält, als die Bedeutung, welche ein Gut für das Wohl seines Eigentümers deshalb hat, weil es mit einem anderen Gute vertauscht werden kann, — daß man damit die Ansicht, daß der Grenznutzen des Gutes durch seine Fähigkeit bestimmt werde, wegen seiner Beschaffenheit ein gewisses Bedürfnis zu befriedigen, verlassen hat. Der, welcher 5 Brote besitzt, wird, selbst wenn er eigentlich keine Anwendung für das fünfte Brot hat, ja, vielleicht weiß, daß es beinahe ungenießbar sein wird, ehe er es verzehren kann, es doch nicht — und somit auch die andern Einheiten — nach diesem ganz verschwindenden Grenznutzen taxieren, wenn er weiß, daß er es, sobald er will, gegen andere Gegenstände, die er nötig hat, eintauschen kann. Aber den Grenznutzen des Brotes nach der Bedeutung, welche ein gewisses Quantum Fleisch, Butter, Bier oder Petroleum für seinen Eigentümer haben wird, zu bestimmen, scheint mir etwas problematisch.

Recht besehen, scheint dann auch durch diesen „subjektiven Tauschwert“ gerade die subjektive Schätzung der Beschaffenheit des Gutes das mehr Untergeordnete zu sein. Sie geht von der Bedeutung aus, welche die betreffenden Güter nicht für A oder B, sondern für die Menschen im allgemeinen haben. Denn sie beruht

gerade auf einer allgemeinen Voraussetzung, daß man seine Güter in einem gewissen Verhältnis gegen andere Güter eintauschen kann, einer Voraussetzung, von der man kaum ausgehen kann, wenn man einem einzelnen Subjekt gegenübersteht, wenn nicht ein bestimmtes Angebot von seiner Seite vorliegt. Sie begründet sich also auf den Umstand, daß solche Tauschgeschäfte gewöhnlich und ziemlich regelmäßig stattfinden, also auf die Erfahrung einer Reihe tatsächlich vorgefallener Umtausche, aus welchen man ein Mittelresultat zieht, mit anderen Worten auf das, was die ältere Volkswirtschaft als „den normalen Wert der Güter“ bezeichnete. Aber dieser Normalwert, diese „Austauschfähigkeit“, sieht gerade in hohem Grade von der subjektiven Abschätzung der einzelnen Personen ab; er ist ein Mittelausdruck hierführ, welcher alles Zufällige und Individuelle entfernt. Bei seiner Bestimmung hat also in Wirklichkeit der Grenznutzen wenig oder nichts zu sagen. Nun wird allerdings der subjektive Tauschwert als „die Wohlfahrtsbedeutung, die ein Gut durch seine Austauschfähigkeit für irgend ein Subjekt erlangt“ definiert; aber wie der einzelne zu einer anderen Abschätzung des Grenznutzens, welchen alle möglichen Güter, gegen welche sein Gut eingetauscht werden kann, für ihn haben können, kommen soll, ist nicht leicht verständlich. Nur insofern alle diese Möglichkeiten sich in einem Gesamtausdruck vereinigen: dem Geldwert des in Frage stehenden Gutes, scheint dies möglich. Der subjektive Tauschwert wird also scheinbar als die Auffassung des einzelnen von der Bedeutung, welche der normale Geldwert der Güter, mit anderen Worten der betreffende Geldbetrag für ihn hat, zu verstehen. Es ist also hier die Rede von dem Grenznutzen des Geldes.

4) Das Hauptinteresse knüpft sich jedoch an den objektiven Tauschwert; die Frage, welche den eigentlichen Gegenstand der Untersuchungen der Wertlehre bildet, ist die, was den Tauschwert in jedem gegebenen Augenblick bestimmt. Und daß hierbei nicht bloß danach gefragt wird, was der Grund oder die Ursache zum Werte des Gutes ganz im allgemeinen ist, sondern besonders nach dem Grade dieses Wertes, erkennt Böhm-Bawerk prinzipiell an, wenn es mir auch vorkommt, als ob er sich zuweilen damit beruhigt, die letzte Ursache, woraus die übrigen bestimmenden Momente entspringen, gefunden zu haben, ohne daß es für bewiesen erachtet werden kann, daß der Wertgrad eben hierdurch bestimmt ist.

Der objektive Tauschwert wird also durch den Schneidepunkt der Grenznutzenschätzung der beiden gegenüberstehenden Parteien bestimmt. „Wir können mit vollem Rechte den Preis als die Resultante der auf dem Markte sich begegnenden subjektiven Wertschätzungen von Ware und Preisgut bezeichnen“ [1]). Und als „Bestimmgründe“ für diese Wertschätzung spielt u. a. der subjektive Wert der Ware für den Käufer, resp. den Verkäufer, eine Rolle [2]).

1) Böhm-Bawerk, Jahrbücher, N. F. 13, S. 503.
2) Ibidem S. 514—522.

Hier begegnen wir nun dem oben berührten Falle, welcher sogar ein sehr häufiger Fall im Handelsverkehr ist, daß der Verkäufer ein Produzent ist, welcher infolge des Prinzipes der Arbeitsteilung ausschließlich diese Ware produziert hat und sie deshalb in einem Umfange besitzt, welcher bei weitem seinen eigenen Bedarf für dieselbe übersteigt — gar nicht davon zu sprechen, daß er vielleicht durchaus keinen Bedarf für diese Ware hat (ein Brillenfabrikant mit guten, normalen Augen, ein Maschinenfabrikant, welcher landwirtschaftliche Maschinen liefert u. s. w.) — „was zur Folge hat, daß der unmittelbare Grenznutzen und weiter der subjektive Gebrauchswert, den ein Stück für ihn hat, gewöhnlich außerordentlich niedrig steht“, welches wieder die außerordentlich niedrigen Notpreise erklärt, zu welchen der Produzent unter ungünstigen Verhältnissen verkaufen muß, weil „selbst ein minimaler Erlös für ihn gewöhnlich noch vorteilhafter ist, als die Ware endgültig unverkauft für sich zu behalten.“

Diese Bemerkungen scheinen mir darauf hinzuweisen, daß der Grenznutzenbegriff als das die Wertschätzung der Produzenten bestimmende Moment auf diese Fälle kaum anwendbar ist. Selbst von den Fällen abgesehen, in welchen der Grenznutzen = 0 ist, wird er in vielen anderen so verschwindend sein, daß er keinen nennenswerten Einfluß als „Bestimmungsgrund“ ausüben kann, da er als solcher ganz im allgemeinen zu „Not- und Spottpreisen“ führen müßte. Ueberhaupt kann sich hier nur der „subjektive Tauschwert“, nicht der Gebrauchswert geltend machen, da jener größer sein wird als dieser; aber dieser subjektive Tauschwert wird nach dem eben Angeführten eine Wertschätzung auf Grund einer Vermutung betreffend die Schätzung der Ware durch den Käufer, so daß diese Schätzung in Wirklichkeit auf doppelte Weise wirkt, erst direkt auf der einen, dann indirekt auf der anderen Seite.

Aber auch von einem anderen Gesichtspunkte kommt man zu dem Resultat, daß das Prinzip des Grenznutzens hier kaum anwendbar ist. Wie oben hervorgehoben, erkennt Böhm-Bawerk, daß „bei dem Vorherrschen der unternehmungsweisen arbeitsteiligen Produktion die Verkäufer meist im Besitz einer ihren eigenen Bedarf weit übersteigenden Ueberfülle von Waren sich befinden“, was sich darin zeigt, daß die 1000 Zentner Zucker des Zuckerfabrikanten einen 1000mal so großen Wert als 1 Zentner haben können — und daß dieser unverändert bleibt, trotzdem er seinen Vorrat auf 800 oder 600 Zentner reduziert. Mit anderen Worten: das, was gerade das eigentümliche Charakterzeichen des Grenznutzens ist, daß die Menge des Vorrates der Einheit einen verschiedenen Wert verleiht, abnehmend mit der Vermehrung der Menge und wachsend mit ihrer Abnahme, fehlt hier.

Ich glaube deshalb, daß man wohl sagen darf, daß der „Grenznutzen“ allmählich ein etwas elastischer Begriff geworden ist und nicht die Einfachheit und Gleichartigkeit bietet, die gerade die Stärke dieses Begriffes sein sollte. Einerseits wird der Wert eines

Gutes unmittelbar durch die Bedeutung, welche es als Glied in einem gegebenen Vorrat für den Besitzer hat, bestimmt — andererseits durch die Bedeutung, welche der Besitz eines anderen Gutes, gegen welches es ausgetauscht werden kann, für ihn hat (sein subjektiver Tauschwert) — zumal unter Voraussetzung eines gewissen gegebenen Umtauschverhältnisses als Grundlage für seine Schätzung — und endlich wird sein Wert von dem Grenznutzen, welchen das letzte Glied einer langen Kette von unter sich zusammenhängenden Produktionsmitteln und Produkten für die Menschen im allgemeinen hat, bestimmt. Selbstverständlich kann der Begriff Grenznutzen sich so weit ausdehnen, daß er alles dies umfaßt; aber dann kann man kaum sagen, daß er die Einfachheit und Klarheit besitzt, welche seine Stärke sein sollte. Und noch mehr gilt dies, wenn er auch noch ferner auf individuell bestimmte Güter angewendet werden soll, wo „der Grenznutzen“ tatsächlich — und nach Böhm-Bawerks eigenem Ausspruch — mit dem vollen und ganzen Nutzen des Gutes zusammenfällt (vergl. oben).

5) Mit den obigen Bemerkungen ist es gar nicht meine Absicht gewesen, die Lehre vom Grenznutzen zu bestreiten oder ihre Bedeutung zu leugnen, sondern nur geltend zu machen, daß sie kaum so weit reicht, als ihre Vorkämpfer sie ausdehnen wollen, und besonders nicht als allgemeingültiges Prinzip für die Wertbestimmung aufgestellt werden kann — oder doch nur, wenn man den Begriff selbst so dehnt und streckt, daß er seine eigentliche und charakteristische Eigentümlichkeit einbüßt.

Hieran schließt sich noch eine Betrachtung von mehr praktischem Charakter, insofern sie zeigt, daß sich im praktischen Leben oft Hindernisse in den Weg stellen können, so daß das Prinzip des Grenznutzens sich selbst dort nicht geltend machen kann, wo es begriffsmäßig mit Fug und Recht Anwendung findet — eine Betrachtung, welcher übrigens Böhm-Bawerk selbst beistimmt, so daß hier kaum eine prinzipielle Uneinigkeit zwischen uns stattfindet. Sie gilt dem „Produktivmittel“ Arbeitskraft.

Zuerst mag hier eine allgemeine Bemerkung über die Schätzung der Arbeitskraft nach ihrem Grenznutzen Platz finden, welche einigen Verfassern gegenüber nicht überflüssig scheint: daß man bei der Anwendung des Begriffes Grenznutzen nicht bei der mehr negativen als positiven Schätzung nach der „Arbeitsplage“, dem „Unlustgefühl“, welches die Anwendung der Arbeitskraft für den Betreffenden mit sich führt, stehen bleiben kann, wie sehr sich auch dieses Moment geltend machen mag. Man sagt mit Recht: je größer der Arbeiter die Arbeitslast findet, je größer das Unlustgefühl ist, das er überwinden muß, um zu arbeiten, desto höher veranschlagt er seine Arbeitskraft: die 9. Stunde verlangt er höher bezahlt als die vorhergehende, weil sie ihm schwerer fällt und ihn mehr anstrengt — und die 10. und 11. u. s. w. noch höher.

(Fortsetzung folgt.)

# JAHRBÜCHER

FÜR

# NATIONALÖKONOMIE UND STATISTIK.

GEGRÜNDET VON

**BRUNO HILDEBRAND.**

HERAUSGEGEBEN VON


**DR. J. CONRAD,**
PROF. IN HALLE A. S.,

IN VERBINDUNG MIT

**DR. EDG. LOENING,** PROF. IN HALLE A. S., UND **DR. W. LEXIS,** PROF. IN GÖTTINGEN.


---


## III. FOLGE. 27. BAND.

ERSTE FOLGE, BAND I—XXXIV; ZWEITE FOLGE, BAND XXXV—LV ODER NEUE FOLGE, BAND I—XXI; DRITTE FOLGE, BAND LXXXII (III. FOLGE, BAND XXVII).





JENA,

VERLAG VON GUSTAV FISCHER.

1904.

II.

# Grenznutzentheorie und Grenzwertlehre.

## Fragmentarische Bemerkungen.

Von

Prof. Dr. Will. Scharling.

(Fortsetzung und Schluß.)

Wenn es nun auch richtig ist, daß der Arbeiter, wie schon gesagt, seine Arbeitskraft desto höher veranschlagt, je größer er die Arbeitslast und damit das Unlustgefühl findet, das er überwinden muß, um zu arbeiten, und daß er daher die 9. Stunde höher bezahlt verlangt als die 8., so wird es sich doch aus dieser Schätzung schwer erklären lassen, wie der verschiedene Arbeitslohn als Ausschlag der Arbeitsplage oder des Unlustgefühls, welches doch wesentlich für Alle gleich sein muß, entstehen kann: Warum sollte ein Arbeiter, der nur 2 M. täglich bekommt, ein nicht ebenso großes Unlustgefühl zu der 11. Arbeitsstunde empfinden als der, welcher 6 M. täglich bekommt? Und wie kann das Unlustgefühl bei höheren Angestellten, bei Lehrern, Aerzten, Ingenieuren u. s. w. so groß werden, daß es zu noch bedeutend höheren Einnahmen führen kann? Hat Ad. Smith nicht, wenn wir bloß auf das Unlustgefühl der Arbeit gegenüber sehen, Recht, wenn er sagt: „Der Arbeiter muß immer den gleichen Teil seiner Ruhe, seiner Freiheit und seines ungestörten Wohlbefindens opfern“, wenn er die 10. oder 11. Stunde arbeitet, ohne Rücksicht auf die verschiedene Fertigkeit oder Begabung? Der durch das Unlustgefühl bestimmte Grenznutzen findet also nur Anwendung in Relation zur individuellen Schätzung des verschiedenen Wertes der einzelnen Arbeitsstunden im Verhältnis zu einander, ausgehend von einem gegebenen Arbeitslohn als Grundlage; er erklärt aber nicht die Verschiedenheit dieser Grundlage selbst für die verschiedenen Klassen von Arbeiten. Man wird vielleicht sagen, daß der, welcher eine jährliche Einnahme von 5000 M. hat, ganz natürlich seine 11. Arbeitsstunde höher veranschlagt als der, welcher eine jährliche Einnahme von nur 1000 M. hat; aber dies hieße ja das Verhältnis ganz umdrehen und die Höhe des Arbeitslohnes den Grad des Unlustgefühles bestimmen lassen, welches doch die Höhe des Arbeitslohnes bestimmen sollte.

Man muß deshalb festhalten, daß das Unlustgefühl des Arbeiters nur die eine Seite der Sache ist, während die Bedeutung der Arbeit — der Arbeitsertrag — für ihn der andere Faktor ist, und daß diese Faktoren im Verein den Wert der Arbeit für ihn bestimmen. Setzt

man aber voraus, daß das Unlustgefühl der Arbeiter im Wesentlichen gleich ist, so wird in Wirklichkeit der letzte Faktor der eigentlich bestimmende. In der subjektiven Schätzung der Arbeitsstunde durch den Arbeiter wird nicht nur sein Unlustgefühl zur Arbeit bestimmt, sondern auch die Bedeutung, welche die in dieser Zeit ausgeführte Arbeit für ihn haben könnte, und es wird die Frage, ob die eventuelle Vergütung das Unlustgefühl aufwiegt, mitsprechen, und in der Praxis bestimmt vielleicht das letzte Moment weit mehr als das erste den subjektiven Wert der Arbeit. Selbst wenn das Unlustgefühl mit in Betracht gezogen wird, ist es doch ganz sicher die Rücksicht auf das, was die Arbeit auszurichten vermag, welche eine Klasse von Arbeitern dazu berechtigt, 6 M. Tagelohn zu verlangen, während andere sich mit 2 M. begnügen müssen. Es ist weit mehr die Produktivität der Arbeit als das Unlustgefühl bei derselben, welche ihren subjektiven Wert sowohl für die Arbeiter als auch die Arbeitgeber bestimmt und damit auch die Grenze für ihren objektiven Tauschwert festsetzt. Dies stimmt auch mit der Auffassung, daß der Wert der Produktionsmittel — wozu man ja die Arbeit rechnet, da sie geradezu in dem Begriff „Produktivgüter“ inbegriffen ist — durch den Wert des Produktes bestimmt wird. Es unterliegt denn auch keinem Zweifel, daß jeder Arbeiter, der seine Arbeitskraft ausbietet, diese in erster Linie nach dem Resultat, welches ihre anderweitige Anwendung ihm hätte geben können, veranschlagt. Daß er den Genuß, welchen dieses Resultat ihm gewährt, gegen das Unlustgefühl, daß die Arbeit ihm verursacht, um dasselbe zu erreichen, abwägt, und daß es ihm einen hinlänglich großen Genuß bieten muß, um seine Unlust zur Arbeit zu überwinden, insofern ihm die Wahl freisteht, ist klar. Auf dem Punkt, wo der Ertrag der Arbeit gerade das Unlustgefühl aufwiegt, zeigt sich der Grenznutzen der Arbeit. Aber hier wird nur das Minimum des subjektiven Wertes der Arbeit für ihn bestimmt, das Minimum, mit dem er sich eventuell genügen lassen will. Ist jedoch die Produktivität seiner Arbeit größer als dieses Minimum, so wird diese das eigentlich bestimmende Moment für seine subjektive Schätzung seiner Arbeitskraft, des Wertes, welchen er ihr als Tauschgut beilegt.

Aber auch für den Arbeitgeber wird es wesentlich die Rücksicht auf die Produktivität der Arbeit, die seine Schätzung jeder Arbeitsstunde bestimmt. Es ist klar, daß er für die 9. oder 10. Stunde nicht mehr wird bezahlen können, als ihr Produkt einbringt; die Bezahlung für diese Stunde kann nicht den Grenzwert übersteigen, den das Produkt für den Arbeitgeber hat. Die Grenzen, innerhalb welcher der objektive Tauschwert durch eine Verhandlung zwischen den beiden Parteien festgestellt werden wird, scheinen hierdurch also genügend bestimmt; dies zeigt sich denn auch in den Fällen, wo für Ueberarbeit über die gewöhnliche Arbeitszeit hinaus nach besonderer Verhandlung hierüber bezahlt wird.

Hier ist jedoch hervorzuheben, daß dieser Fall mehr eine Ausnahme von der Regel als ein Ausdruck für dieselbe ist. Denn was

die übrige Arbeitszeit betrifft, so wird man ihren Einfluß in der Praxis kaum nachweisen können. Wenn derselbe Lohn pro Stunde für die ersten 8 Arbeitsstunden bezahlt wird, so beweist dies durchaus nicht, daß die Arbeitslast, das Unlustgefühl zur Arbeit in der 8. und der 1. Stunde gleich groß ist. Natürlich kann man sagen, daß der pro Stunde festgesetzte Arbeitslohn nur der Durchschnitt eines höheren Lohnes für die ersten 4 und eines niedrigeren — stetig abnehmenden — für die letzten 4 Stunden ist[1]). Aber tatsächlich ist ein Arbeitstag ein Ganzes, und der Arbeiter kann in der Regel nicht selbst bestimmen, wie viele Stunden er arbeiten will. „Durch die Fesseln des Arbeitsvertrages oder doch der eingebürgerten Berufsgewohnheiten gebunden", sagt Böhm-Bawerk (Grundzüge S. 43), „vollziehen wir zum mindesten unsere ernsten wirtschaftlichen Berufsarbeiten zumeist in einer festgesetzten Anzahl von täglichen Stunden, die wir irgend einem speziellen Bedürfnis zu Liebe ausnahmsweise auszudehnen selten gewillt, und auch wenn wir wollten, nicht immer fähig sind. In einer Fabrik mit 11-stündiger Arbeitszeit wird schwerlich das Fabrikslokal einem einzelnen Arbeiter zu Liebe, der, um ein zerschlagenes Hausgeräte ersetzen zu können, durch ein paar Tage gern eine 12. Stunde arbeiten möchte, offen gehalten werden". „Will ein Mensch", sagt Aschehong (l. c. S. 61), „Teil an der wirtschaftlichen Tätigkeit haben, die in Verbindung mit anderen Menschen und zur Befriedigung der Bedürfnisse dieser vor sich geht, so muß er den Platz in der Tätigkeit einnehmen, der ihm eröffnet wird. Will Jemand einen Platz in einer Fabrik haben, so muß er die dort festgesetzte Zeit arbeiten. Will er als Ackerbauer oder auf einem Schiff dienen, so muß er alle ihm vorgeschriebene Arbeit ausführen, gleichviel ob sie ihm wenig oder viel Mühe verursacht. In jedem Fall muß er sich an dem üblichen Lohn genügen lassen. Er hat nur die Wahl zwischen diesem und müßig zu gehen. Hierzu fehlen ihm aber gewöhnlich die Mittel".

Also nicht nur der Tag muß als ein Ganzes angesehen werden, ohne daß die individuelle Schätzung des Grenzwertes der Arbeitslast respektive Vergütung sich geltend machen kann[2]); der Arbeiter hat nicht nur nicht die Wahl, ob er eine größere oder geringere Anzahl von

1) Westergaard (Indledning til Studiet af Nationalökonomien S. 55 und 62) geht sogar davon aus, daß die Arbeit in der ersten, möglicherweise noch in der zweiten und dritten Stunde, gar nicht eine Last, sondern eher als eine Befriedigung des Bedürfnisses seine Kräfte zu gebrauchen, gefühlt wird, und denkt sich deshalb die Anstrengung in der ersten Stunde = ÷ 20, „d. h. die Arbeit ist ein Vergnügen; die zweite Stunde bringt die Arbeitsanstrengung ÷ 10 mit sich, die dritte 0". Dies gilt jedoch in jedem Falle nur für den, der für sich selbst arbeitet. Es ist sicherlich nicht W.s Ansicht, daß, wenn ein Arbeitgeber die Arbeitszeit in seiner Fabrik auf 3 Stunden täglich einschränkte, er alle Arbeit gratis ausgeführt erhalten würde, was auch aus dem Zusatz hervorgeht: „Wo der Betreffende nicht auf eigene Rechnung arbeitet, werden die Zahlenverhältnisse sich etwas anders stellen."

2) „Uebrigens ist es denkbar, daß der Arbeiter die Länge der Arbeitszeit nicht frei bestimmen kann, sondern ihm nur die Wahl steht zwischen gar nicht oder die bestimmte Zeit zu arbeiten. In diesem Falle muß die gesamte Arbeitslast dem gesamten subjektiven Wert des Lohnes gegenüber gestellt werden." (Westergaard l. c. S. 67.)

Stunden täglich arbeiten will, sondern er kann nicht einmal bestimmen, wie viele Tage in der Woche er arbeiten will. Allerdings kennt das Geschäftsleben „blauen Montag“ und andere Versäumnisse; aber als Regel wird vorausgesetzt, daß die Annahme als Tagearbeiter eine Verpflichtung jeden Arbeitstag in der Woche zu arbeiten in sich schließt.

Daß daher der Grenznutzen tatsächlich eine sehr unbedeutende Rolle bei der Bestimmung des Wertes der Arbeit spielt, erkennt auch Böhm-Bawerk vollständig an. In dem Artikel „Wert“ im Handwörterbuch (zweite Ausgabe S. 761) sagt er: „Weitaus der größte Teil der produktiven Arbeit wird in Arbeitsschichten geleistet, welche durch Gesetz, Vertrag, Herkommen, bestehende Fabrikeinrichtungen u. dergl. in ihrer Dauer fest bestimmt sind. Die beliebige Ausdehnung oder Verkürzung der Arbeitszeit je nach Laune oder Ermüdung spielt fast nur eine Rolle einerseits bei der beruflichen Arbeit sehr weniger unabhängiger Produzenten auf eigene Rechnung (z. B. Künstler, Schriftsteller, Hausindustrieller, seltener bei Handwerksmeistern), andererseits bei der nicht beruflichen Ausnutzung der Mußestunden. Und auch der Variation der Intensität der Arbeit, die, ähnlich wie die Variation der Arbeitszeit, ein vermehrtes Arbeitsprodukt um den Preis einer erhöhten Plage zu erlangen gestattet und umgekehrt, scheint mir, obwohl für sie ein etwas weiterer praktischer Spielraum (z. B. auch bei der Akkord- und Stückarbeit) besteht, doch kein sehr tiefgreifender Einfluß auf die volkswirtschaftliche Wertbildung zuzukommen.“

Natürlich kann man sagen: Ja, aber selbst wenn man tatsächlich, auch wo der Arbeitslohn pro Stunde festgesetzt ist, mit der Arbeit der ganzen Woche als Ganzem rechnet, so beruht doch die Feststellung des Arbeitslohnes auf einer Schätzung, wie groß der Grenzwert der Arbeit ist; denn man würde ja nicht den festgesetzten Stundenlohn für die 8. oder 9. oder 10. Stunde bezahlen, wenn nicht in der gesamten Arbeitszeit ein Ersatz für den Lohn im Ganzen geleistet würde, und nicht diesen Lohn empfangen, wenn er nicht diese Arbeitslast jeder einzelnen Stunde aufwäge. Aber sogar abgesehen davon, daß man durchaus nicht sagen kann, daß dies Letztere des Fall ist, da die Arbeiter möglicherweise alle eine kürzere Arbeitszeit vorziehen würden, aber die Arbeitgeber selbst durch das Anerbieten sich mit geringerem Lohn begnügen zu wollen, nicht veranlassen können, die Arbeitszeit zu verkürzen, da die Maschinen eine gewisse Zeit im Gang gehalten werden müssen, so ist es klar, daß die individuelle Schätzung des einzelnen Arbeiters, was die 10. oder 11. Stunde für ihn bedeutet, sich nicht geltend machen kann. In allen Fällen wird es, selbst wo die Arbeiter, indem sie sich durch Gewerkvereine verbündet haben, Macht genug besitzen, die Arbeitsbedingungen, die ihnen passen, zu diktieren, doch nur eine Durchschnittsschätzung, ein gemeinschaftlicher Ausdruck der allgemeinen Schätzung der Arbeitsunlust für die betreffende

Stunde sein[1]). Aber das, was gerade das eigentlich charakteristische Kennzeichen für den Grenznutzen und den Grenzwert ist, die Bedeutung des betreffenden Wertgegenstandes für den Einzelnen nach seinen individuellen Verhältnissen, kann sich auf diesem Gebiet in der Praxis kaum geltend machen; und insofern man doch sagen muß, daß er ein mitwirkender Faktor ist und Einfluß auf den sich äußernden gemeinschaftlichen Ausdruck übt, ist dieser Einfluß so gering, so entfernt und verschwindend, daß es schwer fällt, ihn als das eigentliche wertbestimmende Moment zu bezeichnen, selbst wenn man prinzipiell seine Existenz nicht leugnet.

Etwas Aehnliches gilt mit Rücksicht auf den Umsatz gewöhnlicher Marktwaren als Resultat der durch die vollständige Arbeitsteilung geordneten Produktion. In diesem allgemeinen Marktverkehr kann die ausgeprägte Rücksicht auf die persönlichen, individuellen Verhältnisse des einzelnen Individuums, welche gerade das hervorherrschende in der Grenznutzenschätzung ist, sich nur schwer geltend machen; hier handelt es sich weit mehr darum, einen gemeinschaftlichen Ausdruck für die Schätzung aller Produzenten zu finden, ein Uebereinstimmen in der Auffassung, welches sie alle willig macht, zum selben Preis zu verkaufen, ohne Rücksicht darauf, daß ihre individuellen Verhältnisse verschieden sind. Was hier in Betracht kommt und den Ausschlag gibt, ist vielmehr ein Durchschnitt der Schätzungen, als die einzelne, individuelle Schätzung — wie nachdrücklich man natürlich auch behaupten kann, daß diese ja doch zu Grunde liegt und — wenn auch entfernt und schwach — ihren mitbestimmenden Einfluß übt. Es scheint jedoch ein nicht geringer Unterschied zu sein zwischen diesen entfernten und schwachen Bruchteileinfluß auf den Wert des Gutes und der direkten Beziehung derselben auf die Grenznutzenschätzung beider Parteien, welche in einem einzelnen isolierten Austausch von Gütern stattfindet.

Auf diesen Unterschied weist Lexis hin, wenn er sagt[2]): „Die subjektiven Nutzwert- und Kostenwertschätzungen dienen nur dazu, das Verhalten des einzelnen in seiner besonderen Wirtschaft zu regeln. Durch den mit Hilfe des Geldes erfolgenden Güteraustausch in der Gesellschaft gehen aus dem Zusammenwirken vieler subjektiver Schätzungen die objektiven Werte der Güter hervor, die durch ihre Marktpreise in Geld ausgedrückt werden .... Die Theorie des subjektiven Wertes aber beschäftigt sich mit der Betrachtung dieser individuellen Triebkräfte für sich, die in der Theorie des volkswirtschaftlichen Güteraustausches nur in ihren Massenwirkungen auftreten. Diese subjektive Theorie sucht zu zeigen, wie die Nachfrage und das Angebot der einzelnen bedingt ist, von welchen Umständen die individuellen Nutz- und Kostenwertschätzungen abhängen, aus denen die objektiven Tauschwerte auf dem Markte entstehen. Diese Unter-

---

1) „Die Sätze, zu denen man mit Bezug auf Arbeitszeit und Arbeitslohn gelangt, gelten eher durchschnittlich, als daß sie auf die einzelnen Arbeiter passen." Westergaard l. c. S. 60.

2) I. Supplementband zum Handwörterbuch S. 432.

suchungen haben ohne Zweifel ihre Interesse und ihre wissenschaftliche Berechtigung; aber die Theorie des volkswirtschaftlichen Massenprozesses ist gänzlich unabhängig von ihnen."

Man kann zwar nicht sagen, daß der als Resultat der Wertschätzung vieler Individuen erzeugte Wert ganz unabhängig von der Schätzung der einzelnen Individuen ist; aber der Zusammenhang und die Einwirkung ist so schwer nachzuweisen, daß man sich mit gutem Grunde bedenkt, den Wert als von der subjektiven Schätzung des einzelnen und mit ihr in direktem Verhältnis stehend zu bezeichnen. Die Frage drängt sich daher selbst dem auf, welcher an dem subjektiven Charakter des Wertes festhält, ob nicht in dem aus einem Massenangebot und einer Massennachfrage hervorgehenden Marktpreis ein mehr objektives Moment nachgewiesen werden kann und muß, ein Moment, welches die subjektiven Schätzungen der vielen beeinflußt und durch seine regulierende Einwirkung eine genaue Uebereinstimmung zwischen ihnen erzeugt, welche dem Marktpreise eine gewisse Stabilität verleiht und seinen Schwankungen enge Grenzen steckt; und ob nicht dieses regulierende Moment in der Angabe der Momente, die den objektiven Tauschwert der Güter in dem einzelnen gegebenen Augenblick, ihren Marktpreis, bestimmten, aufgeführt werden muß.

Daß die klassische Werttheorie nicht bloß auf die Produktionskosten als ein solches Moment hingewiesen, sondern sie zu dem eigentlichen wertbestimmenden Moment gemacht hat, ist genügend besprochen. Aber auch Böhm-Bawerk zieht dieses Moment hervor als ein Mittelglied zwischen der Wertbestimmung und den Grenznutzen, eine sogenannte „Zwischenursache". Es sei mir noch erlaubt, hierüber ein paar Worte zu sagen.

6) In der Abhandlung, in welcher B.-B. in 1892 die Polemik gegen Dietzel aufnimmt, „Wert, Kosten und Grenznutzen" [1]), behauptet er mit großem Nachdruck, daß die Grenzwerttheoretiker durchaus nicht die Bedeutung der Produktionskosten für die Bestimmung des Wertes der gewöhnlichen Marktwaren ableugnen. „Auch wir erkennen die Geltung eines „Kostengesetzes" für die beliebig reproduzierbaren Güter vollständig an. „Es gibt ein Kostengesetz" — habe ich einmal geschrieben — „die Kosten üben wirklich einen wichtigen Einfluß auf den Güterwert aus." „Daß die Produktionskosten der Güter einen gewichtigen Einfluß auf ihren Wert ausüben, ist eine Tatsache, die durch die Erfahrung so wohl beglaubigt ist, daß sie sich schlechterdings nicht in Zweifel ziehen läßt." „Man hat in der Tat recht, wenn man sagt, daß die Kosten den Wert regieren." „Auch wir," sagt er weiter, erkennen die Notwendigkeit einer „Ergänzung" des allgemeinen Gesetzes des Grenznutzens durch Sonderbestimmungen an, die sich auf den Wert der beliebig reproduzierbaren Güter beziehen und eben das für diese geltende Kostengesetz zu Inhalt haben . . . Auch wir verstehen das Kostengesetz so, daß

1) Jahrb. III F. III S. 321—67.

wir der Höhe der Produktionskosten, beziehungsweise den Wert der Produktivmittel, die Stellung einer Ursache — wenn auch freilich nur einer Zwischenursache — im Verhältnis zum Wert jener Produkte zuschreiben, für die das Kostengesetz überhaupt wirksam ist.“ . . . „Kurz, von alledem, was am Kostengesetz tatsächlich und wesentlich ist — daß die Kosten den Wert der beliebig reproduzierbaren Güter „regieren“, daß wir diese in aller Regel unmittelbar nach Kostenwert schätzen, daß Veränderungen, die auf Seite der Kosten eintreten, Veränderungen im Wert verursachen u. dergl. — haben wir Grenzwerttheoretiker nicht ein Jota verleugnet oder uns entgehen lassen.“ Ja, es wird sogar anerkannt, „daß in der Praxis der Wert der beliebig reproduzierbaren Güter von den wirtschaftenden Subjekten in aller Regel ganz unmittelbar nach den Kosten geschätzt wird [1].“ „Unzählige Male . . . bemessen wir . . . den Wert der Produkte einfach nach ihren Kosten [2].“

Hiermit könnte man vielleicht auf den ersten Blick meinen, daß der Grenznutzen in betreff der gewöhnlichen Produzenten ganz verlassen wäre. Es zeigt sich doch schnell, daß jener in der Schlußreihe nur ein Glied zurückgeschoben, aber durchaus nicht aufgegeben ist. „Wir hüten uns wohlweißlich, das Kostengesetz in einer Fassung auszusprechen, die uns zwingen würde, Erklärungsschritte, die wir soeben nach vorn getan, im nächsten Augenblick wieder zurückzutun. Wir hüten uns, zu behaupten, daß die Kosten für irgend eine Gruppe von Gütern ein grundsätzlich letzter oder endgiltiger Regulator sind, weil wir wissen, daß wir einen Augenblick später für den vermeintlich endgiltigen Regulator selbst wieder an die Erklärung aus dem Grenznutzen appellieren müssen.“ (S. 333—34.) Der Unterschied zwischen den Kostentheoretikern und den Grenznutzentheoretikern ist nämlich der, daß letztere „mit der Aufstellung des Kostengesetzes noch nicht am Ende der Erklärung angelangt zu sein meinen, das Kostengesetz ist kein archimedischer Punkt, von dem aus die übrige Erklärung sich stützen ließe, ohne daß er selbst noch einer Stütze bedürfte . . . Um nun der Erklärung den notwendigen Abschluß zu geben, machen wir Grenzwerttheoretiker noch einen Zusatz . . . Wir ergänzen nämlich die Theorie des Wertes der Produkte noch durch eine Theorie des Wertes der Produktionsmittel oder Kostengüter, wobei wir zu dem Ergebnis gelangen, daß dieser Wert schließlich selbst wieder im Grenznutzen wurzelt. Uns können daher die Kosten nicht als endgiltige Ursache, sondern nur als eine — wenngleich sehr wichtige und verbreitete — Zwischenursache des Produktwertes gelten“ (S. 329—30). Und zur näheren Erklärung weist B.-B. auf seine erste Abhandlung „Grundsätze“ S. 61 ff. hin, wo ganz dasselbe ausgesprochen ist (S. 71), indem es nachgewiesen wird, daß das Produkt den Wert der Produktionsmittel bestimmt und nicht umgekehrt, sowie auf S. 534 ff.

---

1) l. c. S. 328—29.
2) So zitiert von B.-B. l. c. S. 340 nach „Grundzüge“ S. 71.

Ich muß gestehen, daß ich trotz eines öfter wiederholten, sorgfältigen Durchlesens der zitierten Abschnitte mir nicht ganz klar über die Vermittelung geworden bin, welche zwischen der Anerkennung des „Kostengesetzes“ als bestimmender Zwischenursache für den Wert der gewöhnlichen Marktwaren und der Behauptung, daß der „Grenznutzen“ dieser selben Waren definitiv bestimmend für den Wert ist, sein soll, und daß ich hier fortwährend das Gefühl habe, mich in einem Kreise zu befinden, aus dem es nicht leicht ist, einen Ausgang zu finden. Der Grund liegt jedoch, was mich betrifft, keineswegs darin, daß ich dem „Kostengesetz“ in der Bedeutung, die man ihm gewöhnlich gibt, größeres Gewicht und Bedeutung beilegen sollte, als Böhm-Bawerk es tut; im Gegenteil — ich finde, daß er ihm alles eingeräumt hat, was ihm eingeräumt werden soll — und vielleicht eher etwas mehr. Aber wenn man mit Menger die vollständige Unabhängigkeit des Grenznutzens von den Produktionskosten anerkannt hat, fällt es einem schwer zu fassen, daß der Tauschwert einerseits durch den Grenznutzen bestimmt sein soll und andererseits von den Produktionskosten regiert werden.

Die Sache scheint mir die zu sein, daß „der Grenznutzen“, der so ausgezeichnet bei der Schätzung von bestimmten, existierenden Vorräten von Gütern als wertbestimmendes Moment an seinem Platze ist, nicht im selben Grade alleinherrschend hervortritt, wo die Rede von Gütern ist, die erst zur Existenz kommen sollen. Ich bezahle einem Manne nicht 2 Mark, damit er einen Gegenstand produzieren soll, dessen Grenznutzen ich für mich nur auf 1 Mark veranschlage, so wenig wie ich eine Arbeitszeit, die für mich einen Wert von 2 Mark hat, darauf verwende, um diesen Gegenstand zu produzieren. Ueberall, wo es nicht gilt, bestehende Güter gegeneinander einzutauschen, sondern neue Güter zu erzeugen, muß man den Grenznutzen, welchen man diesen beilegen wird, mit der A n s t r e n g u n g, welche es kosten wird sie zu erzeugen, abwägen. Dies spricht auch Böhm-Bawerk im „Handwörterbuch“ (l. c. S. 758) für den Fall aus, daß Robinson ein Dutzend Pfeile besitzt, die er sich in einer Stunde wieder neu schnitzen könnte. „In diesem Falle hängt für ihn vom Besitze der Pfeile nicht deren positiver Nutzen ab — den er sich ja durch Anfertigung eines neuen Dutzend in jedem Falle sichern könnte und würde — sondern einfach eine einstündige Arbeitsplage mehr oder weniger. Er wird daher den Wert des Dutzend Pfeile folgerichtig bemessen an der Größe des Leides, das ihm die Verlängerung seiner Arbeitsplage um die Wiederherstellung der Pfeile zu widmende Stunde verursachen würde . . . Der positive Nutzen (oder Grenznutzen) des Gutes muß größer sein als das für den Ersatz zu übernehmende Leid — sonst würde man eben um den Preis des letzteren das Gut überhaupt nicht wiederherstellen . . .“ Ich sehe nicht anders ein, als daß dies bedeuten muß, daß der Wert des Gutes so veranschlagt werden muß, daß er die Anstrengung aufwiegt und lohnt, welche ihr Hervorbringen kosten wird, und daß man in solchem Falle mit gleicher Berechtigung auf die Anstrengung

als das Moment, welches den Wert des Gutes bestimmt, als auf seinen Nutzen oder Grenznutzen hinweisen kann.

Dagegen ist es mir schwer zu verstehen, wie der Wert des Produktes bestimmend für die Produktionskosten (den Wert der Produktionsmittel) sein kann und zu gleicher Zeit von ihnen bestimmt wird — so wie auch, welcher Grenznutzen hinter der „Zwischenursache" liegt. Ist es nicht der des Produktes selbst, so wird ja nicht der Grenznutzen dieses bestimmend für den Wert.

Und selbst wenn Böhm-Bawerk in seiner Behauptung recht haben kann, daß man, wenn man die Produktionskosten auf ihre Kosten u. s. w. zurückverfolgt, zuletzt zu einem Punkte kommt, wo die Erklärung aufhört, weil man zu einem Produktionsmittel gelangt ist, welches selbst nicht durch Produktion oder die menschliche Arbeit entstanden ist, z. B. die Erde [1]) (Grundsätze, S. 72), und dies die Erklärung sein sollte, daß man zuletzt immer den Grenznutzen als letzten regulierenden Bestimmungsgrund zu Hilfe nehmen muß, so läßt es sich doch kaum leugnen — was ich schon oben geltend gemacht habe — daß die Kette so lang werden kann, daß die Wirkung dieser letzten, definitiven Ursache nicht durchzudringen und sich geltend zu machen vermag — vielleicht als Ursache für den Wert, aber kaum als bestimmend für seinen Grad.

## VI.

Wenn ich in meiner früheren Abhandlung aussprach, daß ich in der Grenznutzentheorie keine Lösung der Frage fand, deren Beantwortung die Untersuchung galt, waren es nicht hauptsächlich die voranstehenden Betrachtungen, die ich vor Augen hatte. Selbst wenn die darin aufgeworfenen Bedenken gegenüber der Tendenz, den Grenznutzen auf alle Umsatzgebiete auszudehnen, sich durch eine Genüge leistende Entgegnung enfernen lassen, und es wirklich mit Fug und Recht geltend gemacht werden kann, daß es der Grenznutzen ist, der in allen Fällen die Schätzung der gegenüberstehenden Parteien bestimmt, werde ich doch nicht glauben damit an das Ende meiner Untersuchungen gekommen zu sein. Denn es würden doch dadurch nur die Grenzen, innerhalb welcher der Tauschwert anzusetzen ist, nachgewiesen worden sein, aber nicht das Moment, welches den Punkt bestimmt, auf welchem sich die beiden gegenüberstehenden Schätzungen zu einem bestimmten Umtauschverhältnis begegnen. Dies war meine eigentliche Einwendung gegen die Annahme der Grenzwertlehre als definitiver Beantwortung der Wertfrage.

Böhm-Bawerks Entwickelung schließt in Wirklichkeit mit folgendem „Resultat" (Grundzüge, S. 501): „Bei beiderseitigem Wettbewerb stellt sich der Marktpreis innerhalb eines Spielraumes fest, der nach oben begrenzt wird durch die Wertschätzungen des letzten noch zum

1) Selbst wenn die Erde als solche nicht menschlicher Produktion zu verdanken ist, so ist es doch eine Frage, ob es nicht gerade die Bearbeitung ist, die der Erde Wert verleiht.

Tausch kommenden Käufers und des tauschfähigsten ausgeschlossenen Verkaufsbewerbers, nach unten durch die Wertschätzungen des mindest tauschfähigen, noch zum Tausche gelangenden Verkäufers und des tauschfähigsten vom Tausch ausgeschlossenen Kaufbewerbers" — oder, wie er es kürzer umschreibt: „Die Höhe des Marktpreises wird begrenzt und bestimmt durch die Höhe der subjektiven Wertschätzungen der beiden Grenzpaare" — wobei zu bemerken ist, daß die beiden Worte „begrenzt" und „bestimmt" keineswegs synonym sind und nur das erste korrekt ist. Weiter als bis an die Grenzen wird man nicht geführt; die folgende Entwickelung gilt nur der Frage, ob dieses „Schätzungsniveau" hoch oder niedrig zu liegen kommt, und gibt „Bestimmgründe" hierfür an; aber weiter als zu einem „Schätzungsniveau", d. h. einem abgegrenzten Spielraum, innerhalb welches der Preis fallen wird, werden wir nicht geführt.

Wir haben gesehen, daß, wenn A 20 Tonnen Korn hat, welche er gegen 10 Faß Wein einzutauschen wünscht, während B sich in den Besitz von 20 Tonnen Korn zu setzen wünscht und bereit ist 15 Faß Wein dafür zu geben, ein Tausch vorteihaft sein und daher zu stande kommen wird sowie, daß die Grenzen für den Tauschwert der 20 Tonnen 10 und 15 betragen, welche Zahlen zugleich ungefähr den Grenznutzen von Korn und Wein für die beiden Parteien (der ja etwas kleiner sein muß als die Menge, für welche sie ihre Ware umzutauschen wünschen) angeben. Es ist aber auch hiermit gegeben, daß die 20 Tonnen Korn sowohl gegen 14 oder 13 als auch gegen 12 oder 11 Faß Wein eingetauscht werden können — und der Grenznutzen wird uns nicht sagen können, welche Zahl es sein wird. Wenn nun B dabei bleibt, die 20 Tonnen Korn gegen 11 Faß Wein umtauschen zu wollen und A dazu treibt, zu diesem Tauschverhältnis hinaufzugehen, welches auch vorteilhaft für ihn ist, C sich aber bereit zeigt, 12 Faß Wein zu geben, haben wir gesehen, daß B gezwungen wird, über 12 zu bieten, um C auszuschließen. Der Grenznutzen der beiden Waren bleibt aber andauernd für jede der Parteien derselbe, ganz gleich wie das Tauschverhältnis ausfällt, und kann also dieses nicht bestimmen — keine Erklärung geben, wie der Spielraum zwischen der verschiedenen Schätzung des Grenznutzens der beiden Parteien geteilt werden wird.

Ich nehme indessen an, daß ich mich keines Irrtums schuldig mache, wenn ich es als vorausgesetzt betrachte, daß die beiden gegenüberstehenden Schätzungen sich mit gleicher Stärke geltend machen und deshalb einander in der Mitte schneiden, so daß der objektive Tauschwert mit diesem Schneide-Mittelpunkt zusammenfällt[1]). Aber

1) Vergl. Westergaard l. c. S. 29: „Ist die eine Partei willig, zu einem gewissen Preise mehr von seiner Ware abzugeben, als die andere zu diesem Preise wünscht, so ist Aussicht vorhanden, daß der Preis heruntergehen wird; hält sie sich jedoch zurück, so wird er in die Höhe gehen können. Aber wo ist der Gleichgewichtspunkt? Zum Teil kommt es natürlich darauf an, wer der beste Kaufmann ist, doch kann man davon ausgehen, daß sie in diesem Punkt einander gleich sind, so daß jeder von ihnen im selben Maße die Gedanken und Wünsche seines Gegners lesen kann."

von dieser Voraussetzung darf man gerade nicht ausgehen; es ist klar, daß der Tauschwert ebenso oft auf der einen als auf der anderen Seite jenes Schneidepunktes liegt, und die Frage ist gerade in letzter Instanz diese: Was bestimmt, ob der Wert auf dem einen oder dem anderen Punkt des Spielraumes, welchen die oben angegebenen Grenzen einschließen, festgesetzt wird? Und wenn hierauf die Antwort fehlt, wird dies um so fühlbarer, je größer dieser oft recht bedeutende Spielraum ist, namentlich unter dem vollständigen System der Arbeitsteilung in den zahlreichen Fällen, wo Produzenten Waren fabrizieren und Kaufleute verkaufen, wofür sie selbst keine Verwendung haben, und deren Grenznutzen für sie ungefähr = 0 ist. Böhm-Bawerk hebt mit Recht hervor, daß dies die Möglichkeit von Notpreisen und Spottpreisen erklärt; dies zeigt aber gerade die Weite des Spielraumes, da andererseits auch unverschämte oder doch wenigstens übertrieben hohe Preise verlangt werden. Und was uns erklärt werden sollte, ist gerade, was das Bestimmende ist, ob der Preis im einzelnen Falle ein Spottpreis oder ein übertrieben hoher Preis wird oder das, was man einen gerechten Preis nennt[1]. Aber das erklärt uns der Grenznutzen nicht[2].

Man wird nun vielleicht sagen: dies ist nicht von sonderlicher Bedeutung. Wenn die Grenznutzentheorie uns nur zu dem Punkte führen kann, wo diese letzte Verhandlung über die Teilung des Spielraumes unter die Schätzung der beiden Parteien stattfindet, und eine befriedigende Erklärung bis zu diesem Punkte zu geben vermag, so läßt sich ihre Bedeutung nicht leugnen. Es ist nun keineswegs meine Absicht ihre Bedeutung zu bestreiten, so weit sie wirklich reicht; aber ich lege unleugbar einer Erklärung über die Teilung innerhalb des oft genannten Spielraumes eine ganz entschiedene Bedeutung bei. Bis zu diesem Punkt könnte uns nämlich auch eine objektive Werttheorie führen; aber gerade hier zeigt sich der subjektive Charakter

1) Vergl. Schmoller: Einige prinzipielle Erörterungen über Wert und Preis. (Sitzungsberichte d. Kgl. Akad. d. Wissensch., 1901, S. 653—60.

2) Rein mathematisch läßt es sich wohl noch aus den von Jevons aufgestellten Voraussetzungen beweisen, daß es einen Punkt gibt, bis zu welchem ein Tausch durch ein von beiden Parteien konsequent und bis zum äußersten verfolgtes Rücksichtnehmen auf „the final utility“ beiden Parteien Vorteil bringen wird und über welchen hinaus er der einen Partei größeren Vorteil als der andern bringen wird, und es ist vorauszusetzen, daß sie den Tausch gerade bis zu diesem Punkte treiben werden, so daß man mit Recht sagen kann, daß er es ist, der den Wert bestimmt. Aber die Frage ist ja gerade, ob diese Voraussetzungen mit den Verhältnissen des wirklichen Lebens übereinstimmen. Kennen beide Parteien immer ihren eigenen Vorteil so genau, daß sie ihn so lange, als bis der äußerste Grad des Grenznutzens erreicht ist, zu verfolgen vermögen? Sind sie überhaupt im stande, mit voller Sicherheit den Gebrauchswert, welchen sie jedem einzelnen Bruchteil beider Waren beilegen, abzumessen und den Punkt zu finden, wo es beiden Parteien gleichen Vorteil bringen wird? Sind sie so gleich stark, daß der eine nicht einen größeren Vorteil an sich reißen wird als der andere? Und sind diese Voraussetzungen nicht vorhanden — was bestimmt dann den Punkt für die Feststellung des Wertes? Und selbst wenn man sich denken könnte, daß alle diese Voraussetzungen bei einer isolierten Verhandlung zwischen zwei Personen da wären — werden sie sich dann auch auf einem größeren Markte, wo viele Käufer und Verkäufer einander gegenüberstehen, geltend machen?

des Wertes auf entscheidende Weise. Die Verhandlung, die zwischen den Parteien noch geführt werden muß, ist ein bloßer, reiner Interessenkampf, ein Kampf zwischen zwei Willen, getragen und gestützt von verschiedener Energie, verschiedener Tüchtigkeit und Einsicht, verschiedener Kenntnis der Marktverhältnisse etc. — lauter subjektiven Faktoren, welche zwar durch objektive Verhältnisse beeinflußt werden können, aber doch ausschließlich persönliche Subjekte in ihrem gegenseitigen Verhältnis zueinander berühren. Und da gerade dieser Kampf zwischen menschlichen Willen der letzte, entscheidende Abschnitt in der Bildung des Tauschwertes — des Marktpreises — ist, stellt er einerseits den subjektiven Charakter des Wertgesetzes fest, fordert aber andererseits ein Wertgesetz, dessen Erklärung auch dem letzten Abschnitt der Preisbildung gegenüber genügt.

In einer Abhandlung des amerikanischen Professor Patten über „die Bedeutung der Lehre vom Grenznutzen“ [1]) wird gezeigt, wie die Wertlehre der klassischen Schule ganz natürlich dem Werte einen objektiven Charakter beilegte, weil sie in ihrer ganzen Betrachtung der wirtschaftlichen Verhältnisse bei dem Kampf des Menschen mit der geizigen Natur, welche nur widerstrebend in stets abnehmendem Maße die für die Menschen unentbehrlichen Erzeugnisse gewährt, verweilte. Deshalb basierte sich ihre Wertlehre ganz natürlich auf die Produktionskosten; es kam darauf an, daß die Produktion für das bei der Produktion Verbrauchte und Verzehrte Ersatz bot; von einem Ueberschuß über dies hinaus konnte nur unter ausnahmsweise günstigen Bedingungen die Rede sein, und dieser Ueberschuß entstand gerade dadurch, daß die gewöhnlicheren, ungünstigeren — bis zu den ungünstigsten — Produktionsverhältnissen den Wert des Produktes bestimmten. Und obgleich Ricardo nicht blind dafür war, daß es Ausnahmen von diesem Gesetz gibt, namentlich, wenn man „Seltenheits“-Fällen gegenübersteht, so legte man kein großes Gewicht hierauf, gerade weil man diese Fälle als selten vorkommend betrachtete. „Die Voraussetzung Ricardos bildet eine Gesellschaft, in welcher alle Arbeiter gleich leistungsfähig sind, während alle Kapitalisten dieselbe Intelligenz besitzen, über die gleiche Kapitalmenge verfügen und unter denselben industriellen Bedingungen stehen, und schildert eine primitive Gesellschaft, in der es weder an leitenden Kapitalisten, noch auch an Arbeitern fehlt, und wo die Produktionskosten aller konkurrierenden Fabrikanten die gleichen sind . . . In einer so gestalteten Gesellschaft ist die Ricardosche Unterscheidung“ (nämlich: zwischen gewöhnlichen Marktwaren und „seltenen“ Güter) „von hervorragender Bedeutung, weil die Seltenheit wohl den Wert der einen Güterklasse beeinflußt, nicht aber den des anderen. Unter anderen Verhältnissen dagegen, bei vollständiger Umwandelung der Produktionsmethoden, ist jene Unterscheidung ganz unerheblich. Dann lassen sich die frei produzierten von den Monopolgütern nicht mehr scharf sondern. Die Produktion eines jeden Gutes vollzieht

1) Jahrbücher, III, Folge II, S. 481—534.

sich unter solchen verwickelten Bedingungen, daß einige seiner Bestandteile einen Seltenheitswert haben. Einerseits besitzen die Arbeiter nicht die gleichen industriellen Eigenschaften und die Arbeitgeber andererseits verfügen nicht über die gleichen Werkzeuge und dasselbe Kapital. Noch wichtiger aber ist der Umstand, das Kapital und Arbeit nicht mehr, wie bisher in festem Verhältnis frei zusammentreten und in ähnlicher Weise die Waren erzeugen, wie sich etwa Sauer- und Wasserstoff als Wasser miteinander verbinden. Eine dritte Kraft, der Unternehmer, ist erforderlich, dessen Leistungen ein Seltenheitswert eigen ist. So wird die Seltenheit zum Wertelement eines jeden Gutes und der Wert aller Arten von Gütern trennt sich mehr oder weniger von ihren Produktionskosten."

Das hier Angeführte erklärt auf ganz treffende Weise die Entwickelung in den wirtschaftlichen Systemen, die mit der stetig wachsenden Schwierigkeit, welche die immer zunehmende Anzahl von Ausnahmen aus der Hauptregel der klassischen Werttheorie ihrer Behauptung bereitete, kämpften. Es ist das Verdienst der österreichischen Schule, daß sie entschieden mit der älteren Lehre brach und den subjektiven Charakter des Wertes, seine Bestimmung durch rein subjektive Momente behauptete. Und daß die Aufstellung des Begriffes „Grenznutzen" sehr dazu beigetragen hat, einen Weg für ein allgemeineres Verständnis des subjektiven Charakters des Wertes zu bahnen, ist unbestreitbar. Vermutlich aber hat der Eifer der Schule, diesen Begriff zum Siege zu führen, sie dazu verleitet, ihn über sein eigentliches Gebiet hinaus zu verfolgen und ihm eine Tragweite gegeben, welche nicht bloß über das Natürliche hinausgeht, sondern in Wirklichkeit die eigentlichen und charakteristischen Eigentümlichkeiten des Begriffes, wie oben gezeigt, aus den Augen verliert. Und doch geht er nicht ganz bis auf den Grund bei der Erklärung des Wertes — und der Widerstand gegen die Anerkennung der Grenznutzentheorie, welchen diese unverkennbar, wenn auch oft mehr oder weniger stillschweigend, an vielen Stellen trifft, dürfte vielleicht mit diesem etwas übertriebenen Bestreben alles mit dem Worte „Grenznutzen" erklären zu wollen, zusammenhängen.

Auch Professor Patten, welcher sich sonst der Theorie anschließt und ihre Bedeutung hervorhebt, erhebt im Zusammenhange mit dem oben Angeführten eine Klage gegen diese Bestrebungen. „In einer Hinsicht werden, wie uns scheint, die Vertreter der Grenzwerttheorie der Beziehung zwischen Kosten und Wert dadurch nicht gerecht, daß sie dem Gesetze des Angebots und der Nachfrage eine zu große Bedeutung beimessen. Jevons erklärt dasselbe für das grundlegende Wertgesetz, gegen welches bekanntlich Dietzel in erster Linie seine Angriffe richtet. Wir stimmen den Oesterreichern darin bei, daß das Produktionskostengesetz ein sekundäres Wertgesetz ist, glauben aber andererseits, daß das Gesetz des Angebots und der Nachfrage keinen Anspruch auf größere Bedeutung erheben darf." Und Patten [1]) bezweifelt daher, daß ihr Sieg andauernder als Ricardos sein wird.

---

1) Es gilt also auch von Prof. Patten, was Böhm-Bawerk in seinem „Kapital

Patten begründet diesen Zweifel hauptsächlich mit ihrer mangelnden Fähigkeit, Klarheit und Zusammenhang zwischen Grenznutzen und Produktionskosten zu bringen — ein Mangel, den ich auch oben hervorgehoben habe. Vielleicht darf man in folgenden Aeußerungen von Böhm-Bawerk im nächsten Jahrgang der Jahrbücher [1]) eine Erwiderung auf diese Einwände sehen, welcher ich mich — abgesehen von der speziellen Anwendung, die man von derselben zum Besten des „Grenznutzens" macht — in der Realität ganz anschließen kann: „Vor allem muß man sich klar machen, in welchem Sinne es überhaupt angeht, einen einzelnen Umstand — sei es nun der „Grenznutzen" oder die „Kosten" — als „letzten" oder „endgültigen Regulator" des Wertes zu nennen. Ein solcher Ausspruch kann nie den Sinn haben, als ob man damit buchstäblich das allerletzte Glied in der Kette von Ursachen und Wirkungen nennen würde, die zum Werte der Güter hinleitet. Es liegt vielmehr auf der Hand, daß der „Grenznutzen" sowohl als die „Kosten" nur Mittelglieder jener Kausalkette sind und sein können; Mittelglieder, die selbst wieder durch allerhand noch weiter zurückliegende Umstände ihre Bestimmung erfahren; der Grenznutzen, z. B. wie soeben gesagt, durch die Verhältnisse von Bedarf und Vorrat; der Bedarf wieder durch allerlei Momente physiologischer, moralischer, kultureller, historischer Natur; der Vorrat durch Tatsachen der Natur, der Produktionstechnik, der intellektuellen Entwickelung, der Gesellschaftsorganisation, der Rechts- und Eigentumsverhältnisse u. s. w. Ganz analog sind aber auch die „Kosten" noch keineswegs eine letzte Tatsache, sondern werden ihrerseits wieder bestimmt unter anderem, z. B. durch den natürlichen Reichtum an den Produktionsbedingungen, Bodenfruchtbarkeit u. dergl. um durch den Stand der Produktionstechnik; dieser wieder durch den Grad der intellektuellen Entwickelung, die Größe der Arbeitskraft und Arbeitslust der Produzenten; diese wieder teils durch Naturanlage, teils durch Erziehung und Ausbildung, diese wieder durch die Gesellschafts- und Verwaltungsorganisation, durch den Stand des allgemeinen und des sachlichen Bildungswesens u. s. w. fast ohne Ende."

„Wenn man vielmehr mittelst eines sogenannten Wertgesetzes einen Umstand als Wertgrund nennt, so hat das nur den Sinn, daß man ein besonderes ausgezeichnetes Mittelglied der schier endlosen zum Güterwert als Schlußwirkung hinleitenden Kausalkette herausgreift; nämlich dasjenige Mittelglied, in welchem die Wirkung aller der vielfachen noch weiter zurückliegenden tatsächlichen Bestimmgründe sich zum letztenmale, gleichwie im Brennpunkte einer Sammellinse, vereinigt. Am Beispiele des Grenznutzens dargelegt:

---

und Kapitalzins", II, S. 169*) mir besonders vorwarf, daß er nicht das Bedarfs- und Deckungsverhältnis als den letzten, allgemeinen Bestimmgrund für den Wert der Güter gelten lassen will. Sonderbar genug rechnet man ihn trotzdem zu den Anhängern der Grenztheorie, während man mich als Gegner und Angreifer bezeichnet hat.

1) III, Folge III, S. 353.

die Größe des Güterwerts bestimmt sich — wenn unsere Ansicht richtig ist — zunächst nach der Bedeutung des „abhängigen Bedürfnisses“, dieses läßt sich weiter bestimmen als das „letzte noch bedeckte Bedürfnis“ oder als der „Grenznutzen“. In diesem haben wir die Wirkung aller der komplexen den Wert indirekt beeinflussenden Umstände — Geschmack, Mode, Produktionsbedingungen u. s. w. — zum letztenmale einheitlich beisammen: alle diese und tausend andere Umstände beeinflussen den Wert, indem sie zuvor den Grenznutzen beeinflussen. Gehen wir aber noch einen Schritt weiter zurück, so können wir nicht mehr einen, sondern müssen wenigstens zwei — Bedarf und Vorrat — und wenn wir noch weiter zurückgehen, vielleicht zehn, zwanzig oder hundert koordinierte Bestimmgründe des Wertes nennen.“

In dieser Betrachtung, welche Bedeutung es hat ein einzelnes Moment als das wertbestimmende anzugeben, hat Böhm-Bawerk sicher Recht. Eine Menge verschiedenartiger Rücksichten spielen in den Schätzungen, aus denen sich der Tauschwert der Güter ergibt, eine Rolle, und es gilt einen Ausdruck zu finden, welcher sie alle umfaßt, indem das Moment besonders hervorgehoben wird, welches den Ausschlag gibt und das eigentlich entscheidende ist. Eine andere Frage jedoch ist es, ob der Begriff „Grenznutzen“, wenn man die ursprüngliche und natürliche Bedeutung davon aufrecht hält, wirklich dieser Forderung Genüge leistet. „Das letzte, noch bedeckte Bedürfnis“ kann allerdings Verschiedenes in sich fassen, Geschmack, Mode, Produktionsverhältnisse u. s. w., welche dazu beitragen dem in Frage stehenden Gute diese Bedeutung für die betreffende Person zu geben; aber es kann nicht auch das Plus enthalten, welches das Gut dadurch für diese erhält, daß es einen Tausch zustande bringt, der ihr mehr verschafft, als was nach ihrer eigenen Schätzung dem letzten, noch bedeckten Bedürfnis entspricht.

Hierzu kommt noch, wie oben angeführt, daß der Begriff des Grenznutzens nicht auf jeden Umsatz anwendbar und besonders nicht für die große Klasse von Umsätzen treffend ist, wo Produzenten, deren Produkte gar nicht dazu bestimmt sind einen eigenen Bedarf zu decken, für welche also ihr Grenznutzen gleich oder beinahe Null ist, an Kaufleute verkaufen, deren Bedarf auch nicht von diesen Waren gedeckt werden soll. Allerdings dienen diese Umsätze als Vorläufer für andere, die man durch ihre Bewerkstelligung im Auge hat, und welche auf diese Weise ihren Einfluß auf sie üben; aber die Wertresultate sind doch nicht in beiden Umsätzen gleich, und man kann daher nicht sagen, daß sie durch dasselbe Moment bestimmt sind. Aber das Wertgesetz soll beide Klassen von Umsätzen erklären.

## VII.

Ist es nun die Absicht mit den vorausgehenden Abschnitten die Grenznutzentheorie über Bord zu werfen und — wie Böhm-Bawerk

meiner ersten Abhandlung, die durchaus keinen Angriff bezweckte, sondern nur ein: „Nicht überzeugt“ aussprechen sollte, vorwarf — mein Bestes zu tun, um gewisse, kaum mit Mühe entwirrte Sachen wieder in Verwirrung zu bringen? Man hätte mich ganz und gar mißverstanden, wollte man dies aus denselben herauslesen — so gewiß wie man meiner Ueberzeugung nach nur eine Theorie befestigt, imdem man ihr ihr richtiges Gebiet anweist und sie auf dasselbe zu begrenzen sucht. Und es ist nicht nur meine Ansicht, daß die Grenznutzentheorie wesentlich dazu beigetragen hat die Augen für den wahren Charakter des Wertes zu öffnen und das Wesen und das ganze Verfahren des Umtausches zu beleuchten, sondern ganz besonders, daß sie den Grund zu einer Reihe von Untersuchungen gelegt hat, welche früher fast ganz versäumt waren und erst jetzt ihren Anfang genommen haben, nämlich über den Verbrauch und seinen Einfluß auf die Nachfrage und besonders über die Disposition des Einzelnen über sein jährliches Einkommen und den verschiedenen Wert, welchen das Geld für die Einzelnen nach ihrem verschiedenen Einkommen hat. Auf diesen Gebieten wird die Grenznutzentheorie sicher sehr wesentliche Dienste leisten können.

Und überhaupt kann man wohl sagen, daß die in den letzten Dezennien geführte, durch die Grenznutzentheorie hervorgerufene, Diskussion über das Wertgesetz so wesentlich dazu beigetragen hat die Verhältnisse und Momente, welche bei der Wertbildung zusammenwirken, sowie auch die Weise, auf welche dies geschieht, klar zu machen, daß man wohl behaupten kann, daß die Realität der Wertlehre zur allgemeinen Erkenntnis gelangt ist. Was noch übrig bleibt, sind sicher mehr formelle als reelle Schwierigkeiten: in Uebereinstimmung mit Böhm-Bawerks im letzten Abschnitt zitierter Aeußerung, den zusammenfassenden und treffenden Ausdruck für die Vielfältigkeit der Einflüsse zu finden, welche sich in den Schätzungen, aus denen sich der Wert ergibt, geltend machen, so daß er gleichzeitig ein einzelnes Moment als das wesentliche bezeichnet, als das, welches definitiv den Grad des Wertes, das tatsächliche Tauschverhältnis in jedem einzelnen Falle des Umsatzes bestimmt. Böhm-Bawerk hat gemeint diesen Ausdruck im „Grenznutzen“ zu finden, während er mir — aus den im Vorhergehenden angegebenen Gründen — wenigstens nicht in allen Fällen Gültigkeit zu haben scheint und daher nicht Genüge leistet, und ich auch ferner noch der Ansicht bin, daß das früher von mir in genauem Anschluß an Bastiat aufgestellte vorbestimmende Moment wenigstens ebenso gut das Wesentliche und Entscheidende trifft. Ich sehe jedoch diese Nichtübereinstimmung als mehr formell als reell an und will nun zum Schluß versuchen den Umfang und die Bedeutung der Divergenz näher nachzuweisen, indem ich hierbei auch an Böhm-Bawerks Angabe der fünf „Nüancen“ erinnere, in welchen sich die verschiedenen Auffassungen der subjektiven Lehre sondern (Art. Wert in „Handwörterbuch“, 2. Ausgabe S. 755—56), Nuancen, welche mir in

Wirklichkeit mehr Uebereinstimmung als Nichtübereinstimmung zu repräsentieren scheinen.

Es ist für die Entwickelung der subjektiven Werttheorie kaum günstig gewesen, daß die Grenznutzentheoretiker immer ihren Ausgangspunkt von dem einzelnen, isolierten Tausch zwischen 2 Personen genommen haben, um dann die Untersuchung auf 3, 4 und mehrere zu erstrecken, unter dem Nachweis, daß dies in Wirklichkeit die Verhältnisse nicht verändert, während die verschiedenen Umsatzgebiete doch unter der immer zunehmenden Erweiterung Momente darbieten, welche einen wirklichen Unterschied erzeugen, den Unterschied, welcher zwischen einem auf Arbeitsteilung basierten Markt und einem zufälligen, isolierten Tausch zwischen 2 Personen besteht. Noch weniger günstig ist es gewesen, daß man hierbei wesentlich bestimmte Besitzverhältnisse vor Augen hatte und mehr die augenblicklichen Verhältnisse der Gesellschaft als die Gesellschaft als immerwährend successiv konsumierend und produzierend in Betracht zog. Es läßt sich kaum bestreiten, daß die Rücksichten, wonach ein Mann unter dem gegebenen Besitzverhältnis die einzelnen, in seinem Besitz befindlichen Güter taxiert, nicht ganz mit denen zusammenfallen, die er bei der Schätzung von immer von neuem herbeizuschaffenden Gütern nimmt. Ebenso machen sich in einer Gesellschaft, wo Alle wesentlich dieselbe Beschäftigung treiben und wo der Tausch eine mehr zufällige Erscheinung ist, am ehesten auf einen im Augenblick verschiedenen Besitzstand oder einen persönlichen Unterschied an Fähigkeiten und Tüchtigkeit begründet, nicht ganz dieselben Verhältnisse geltend, als in einer Gesellschaft, wo eine vollständige Arbeitsteilung einen steten, regelmäßigen Umsatz notwendig macht und dabei eine ganz ungleiche Produktivität den verschieden Gütern gegenüber entwickelt, verbunden damit, daß die Resultate jeder einzelnen Produktion mehr oder weniger ohne Bedeutung für den Produzierenden sind und nur indirekt — gerade durch den Tausch — die Befriedigung seiner Bedürfnisse bezwecken. Selbst wenn die Entwickelung und der Uebergang von dem einen zum anderen Stadium im Leben so unmerklich gewesen und so gradweise vor sich gegangen ist, daß nirgends ein eigentlicher Bruch nachzuweisen ist, so ist der Unterschied im Grade doch allmählich zu einem Unterschiede im Wesen geworden, und der moderne Markt bietet Erscheinungen, welche sich in der primitiven Gesellschaft gar nicht vorfanden oder doch sehr verschieden von den jetzigen waren. Es wird daher sicher richtiger sein diesen modernen Markt im Auge zu haben und ihn in seinen Einzelheiten zu verfolgen, als umgekehrt ihn aus einer zunehmenden Anzahl von Einzelumsätzen zu konstruieren.

Betrachten wir also die Umsatzsphäre, welche man meist als das natürliche Gebiet für die volkswirtschaftlichen Untersuchungen des Umsatzes ansieht, weil dieser hier ausschließlich nach Geschäftsrücksichten und zwischen Geschäftsleuten auf beiden Seiten vor sich geht. Bei dem en-gros-Handel mit gewöhnlichen Marktwaren begegnen

wir, wie schon erwähnt, der Eigentümlichkeit, daß wir hier auf der einen Seite Produzenten treffen, welche Güter erzeugt haben, für die sie selbst keinen Bedarf haben, und deren Grenznutzen daher äußerst gering, häufig = 0 ist, und auf der anderen Seite Käufer, welche nicht kaufen, um ein persönliches Bedürfnis zu befriedigen, ja oft gar kein persönliches Bedürfnis für die betreffende Ware haben. Was bewegt denn da beide Parteien zu produzieren respektive zu kaufen — und welches ist ihr Zweck hiermit?

Hierauf ist zu antworten, daß das, was sie dazu bewegt Güter zu produzieren und zu kaufen, für die sie selbst keinen Bedarf haben, das Prinzip der Arbeitsteilung ist, welches ihnen diesen Weg als den besten und leichtesten anweist, um ihrem eigenen Bedarf Genüge zu leisten, und ihr Zweck führt uns also zurück auf das Grundprinzip der Volkswirtschaft, auf das Grundprinzip der wirtschaftlichen Handlungen: seine Bedürfnisse im möglichst größten Umfange mit der möglichst geringsten Anstrengung zu befriedigen — ein Prinzip, welches gerade durch die Arbeitsteilung und ihr notwendiges Supplement: den Umsatz, realisiert wird. Die Rücksicht auf dieses Prinzip ist denn auch das entscheidende für ihre Schätzung der verschiedenen Güter und es handelt sich darum, für die Anwendung dieses Prinzips und seinen Einfluß auf die Preisbildung einen Ausdruck zu finden.

Man könnte vielleicht meinen, daß es sich nicht mit Unrecht sagen läßt, daß dies gerade der Fall mit dem von den Grenznutzentheoretikern hervorgehobenen „Bedarfs- und Deckungsverhältnis“ ist, welcher Ausdruck ja auf der einen Seite auf die Befriedigung des Bedarfes, auf der andern Seite auf die Mittel dazu hinweist. Doch ist diesem Ausdruck gegenüber geltend zu machen, daß er mehr für eine statische als für eine dynamische Betrachtung der Gesellschaft paßt, mehr von dem augenblicklichen, gegebenen Zustande der Gesellschaft, den vorhandenen Mitteln zur Befriedigung des Bedarfs, ausgeht, als auf eine unaufhörlich tätige, konsumierende und produzierende Gesellschaft paßt — und daß dies noch mehr der Fall ist, wenn man „Bedarfs- und Deckungsverhältnis“ in dem Ausdruke: Grenznutzen resumiere, der ganz von der Anstrengung absieht, die damit verbunden ist die Bedürfnisse zu befriedigen und nur bei der größeren oder geringeren Befriedigung, welche die Güter im Augenblick gewähren, verweilt. In der lebenden und wirkenden Gesellschaft aber, welche bei der Konsumtion stets die Gedanken auf die Notwendigkeit, das Verbrauchte durch neue Produktion zu erstatten, gerichtet haben muß, macht sich die Rücksicht auf die Anstrengung, welche es kosten wird diesen Ersatz herbeizuschaffen, unwillkürlich geltend.

So weit hat Marshall Recht in seiner Behauptung, daß das „Kostenprinzip“ und der „Grenznutzen“ (final utility) unzweifelhaft zusammenwirkende Bestandteile des einen, alles beherrschenden Gesetzes von Angebot und Nachfrage sind, und daß jeder von ihnen mit dem einen Blatt einer Schere verglichen werden kann: wenn das

eine Blatt stillgehalten wird, während man das andere bewegt, kann man sich kurz fassend sagen, daß es dieses Blatt ist, welches schneidet; aber diese Ausdrucksweise braucht man nicht formell und verteidigt sie nicht als mit Vorbedacht gebraucht. Es ist denn auch ganz richtig, daß ideell gesehen die Aufgabe die ist, einen Ausdruck zu finden, der auf einmal die möglichst geringste Anstrengung und die möglichst größte Befriedigung angibt. Aber solange man einen solchen Ausdruck nicht aufweisen kann — und bisher habe ich keinen aufgestellt gesehen — glaube ich, daß man auf die Weise, wie oben von Böhm-Bawerk geltend gemacht wurde, berechtigt ist das Ganze in einen einzigen Ausdruck zusammenzufassen, welcher besonders das entscheidendste Moment hervorhebt, indem das andere als die hinzu gedachte Voraussetzung auftritt. Nur bin ich mit B.-B. nicht einig darüber, was mit Recht hinzugedacht und was besonders hervorgehoben werden soll, und welcher Ausdruck deshalb vorzuziehen ist; daher resultiert die verschiedene Nuance in unserer gemeinsamen Behauptung der subjektiven Werttheorie.

Ueberall wo man eine gewisse Arbeit vornehmen, sich einer gewissen Anstrengung unterwerfen muß, um ein gewisses Bedürfnis zu befriedigen, also sich einen gewissen Genuß zu verschaffen, ist es klar, daß dieser Genuß — oder Nutzen — wenigstens die erforderliche Anstrengung aufwiegen muß, damit man sich überhaupt darauf einläßt. Man erwägt also das Verhältnis zwischen Genuß und Anstrengung, um seine Entscheidung zu treffen. Ist nun die Rede von einem Genuß, den man sich durch die Arbeit eines anderen verschafft — oder von einem Tausch eines Gutes, welches man selbst produziert, gegen eins, welches ein anderer produziert — so überlegt man natürlich, sowohl, ob der Genuß, den die Arbeit des anderen oder das eingetauschte Gut einem verschaffen werden, größer ist als der Genuß, den man aufgibt, indem man sich von seinen Gütern trennt oder indem man zum besten eines andern arbeitet, anstatt für sich selbst zu arbeiten — als auch ob die Anstrengung, welcher man enthoben wird, indem man einen andern für sich arbeiten läßt, größer ist als die Anstrengung, die einem die eigene Arbeit kostet. Während es zuweilen sehr schwierig sein kann, zu entscheiden, ob der Genuß, den ein gewisses Gut oder eine Arbeit einem verschafft, ebenso groß oder größer ist als der Genuß, den man dafür aufgibt, und noch schwieriger zu entscheiden, in welchem bestimmten, zahlmäßigen Verhältnis diese beiden Genüsse zueinander stehen, ist es in der Regel viel leichter zu entscheiden, ob die Arbeit, welche man auf sich nimmt, oder die, der man enthoben wird, einem größere Anstrengung kostet, und in welchem Verhältnis diese beiden Anstrengungen zueinander stehen. Es ist daher ganz natürlich, wenn die Abwägung dieser beiden Anstrengungen miteinander in erster Linie den Maßstab für die Schätzung der beiden Güter oder Dienstleistungen bildet, welche gegeneinander eingetauscht werden sollen, indem man sich als selbstverständlich hinzudenkt, daß der gewonnene

Genuß wenistens die Anstrengung aufwiegen muß [1]). Dies habe ich in dem von Bastiat herrührenden Aeußerung zu finden geglaubt: Die Anstrengung, welcher jede der Parteien enthoben wird, indem sie ein Gut oder eine Dienstleistung eintauschen anstatt selbst das Gut zu fabrizieren oder den Dienst zu leisten oder nach Umständen eine dritte Person dies tun zu lassen [2]). Hiermit soll die Rücksicht auf den Nutzen oder den Genuß durchaus nicht ausgeschlossen sein, sondern nur als selbverständlich weggelassen sein — gar nicht davon zu sprechen, daß es ein Genuß ist, sich von einer Anstrengung verschont zu wissen. Dagegen scheint es mir, daß der Begriff Grenznutzen, gleichviel ob man von Mengers oder Böhm-Bawerks Erklärung des Begriffes ausgeht, in Wirklichkeit die Rücksicht auf die Anstrengung, die es verursacht sich den Genuß oder Nutzen zu verschaffen, ausschließt. Darum ist es auch, wie schon hervorgehoben, so schwierig die unbestreitbare Bedeutung der Produktionskosten für den Wert in Uebereinstimmung mit der Bestimmung desselben nach dem Grenznutzen zu bringen.

„Die Anstrengung deren man enthoben wird,“ schließt dagegen gerade die Rücksicht auf die Produktionskosten, welche diesen ge-

---

1) Vergl. Schmoller l. c. S. 639: „Alle übrigen Güter schätzt man um so höher, je seltener sie sind, je schwieriger, mit je mehr Opfer und Anstrengung sie herzustellen sind, sofern sie gleich wichtigen Zwecken dienen; dienen sie verschiedenen wichtigen, so drückt sich in ihrem Wert neben der Schwierigkeit der Erlangung die Rangstufe des Zweckes aus.

2) Wenn Aschehoug in der Geschichte der Wert- und Preislehre S. 35 anführt, daß hiergegen eine Einwendung gemacht worden ist „von rein sprachlicher Art: Einen hohen Preis zu bieten kann keine Anstrengung genannt werden, jedenfalls keine, von welcher der Käufer verschont wird,“ — so beruht diese Einwendung auf einem absoluten Mißverständnis. Der Käufer wird ja keineswegs davon verschont, einen hohen Preis zu bieten; aber wenn er einen hohen Preis bietet, wird er der Anstrengung enthoben, sich das Gut auf anderm Wege zu verschaffen, entweder indem er es selbst fabriziert, oder indem ein anderer es für ihn fabriziert oder es ihm überträgt. Diese Anstrengung ist es, der er enthoben wird und welche ihn bestimmt den Preis zu bieten, der ihm das Gut verschaffen kann. Und insofern man mit der Einwendung meint, daß man es keine Anstrengung nennen kann, einen hohen Preis zu bieten, so ist zu erinnern, daß Geld immer nur andere Wertgegenstände repräsentiert, durch welche es erworben ist und deren Aufbringung eine Anstrengung erfordert hat.

Wenn Aschehoug als eine zweite Einwendung gegen meine Auffassung anführt, „daß der Gedanke im Kreise herum geht, da er den Bestimmgrund des Wertes im Werte selbst sucht. Denn warum ist es schwierig für den Käufer, sich ein Gut von anderen als vom Verkäufer einzutauschen? Ja, weil das Gut auch für die, welche es besitzen oder liefern können, ebenso hohen oder höheren Wert besitzt“ — so muß ich diese Einwendung als ganz unberechtigt zurückweisen, insofern man sie nicht jeder subjektiven Werttheorie gegenüber geltend machen will, welche die Wertbestimmung beider Parteien als das angibt, was den Tauschwert bestimmt. Der hohe Wert, welchen der Verkäufer dem Gute beilegt, zwingt den Käufer hoch zu bieten; aber es ist nicht die Wertbestimmung des Verkäufers, welche seine Schätzung beeinflußt, sondern der Umstand, daß es für den Käufer tatsächlich keine andere Weise gibt, auf die er sich das Gut mit kleinerem Opfer oder kleinerer Anstrengung verschaffen kann.

Eher könnte die angeführte Einwendung der Grenzwertlehre gegenüber gemacht werden, da dieser zufolge der subjektive Tauschwert gerade der Wert ist, welchen andere dem Gute aller Wahrscheinlichkeit nach beilegen werden.

bührt, ein ohne — wie die objektiven Werttheorien — sie zum bestimmenden Moment zu machen. Denn die Produktionskosten sind nur ein Moment unter mehreren — ein Moment, welches zwar mit der Zeit, aber durchaus nicht in dem einzelnen, gegebenen Augenblick, einen dominierenden Einfluß ausübt, so wie näher in Werttheorien und Wertgesetz S. 552—56, worauf hier hingewiesen sei, gezeigt ist.

Der Unterschied in unserer Auffassung hat wohl wesentlich seinen Grund darin, daß die Grenztheoretiker so überwiegend ihre Aufmerksamkeit auf den definitiven Erwerb für den Verbrauch, den Kauf der Konsumenten heften, während ich meine, daß man sie im selben Grade auf die Vielfältigkeit der Umsätze, welche auf dem großen Markte vor sich gehen und einen wesentlich verschiedenen Charakter haben, heften muß, nämlich auf die Umsätze zwischen Produzenten und Kaufleuten, welche nicht zum eigenen Verbrauch kaufen, sondern um wieder zu verkaufen, oder zwischen Kaufleuten unter sich, auf welche Umsätze „der Grenznutzen", wie oben gezeigt, in Wirklichkeit nicht paßt. Man kann allerdings sagen, wie ich auch anerkannt habe, daß dieser vorläufige Umsatz mit dem definitiven vor Augen geschieht, und daß es also die Schätzung des Grenznutzens des kaufenden Konsumenten ist, welche der Kaufmann bei der vorausgehenden Umsatzstufe zu treffen sucht; doch ist es ganz sicher, daß die Preise der auf dieser Stufe vor sich gegangenen Umsätze durchaus nicht mit den später von den Konsumenten gezahlten Preisen übereinstimmen, sich vielmehr oft nicht wenig von diesen entfernen (vergl. oben S. 21), sodaß man nicht mit Wahrheit sagen kann, daß sie davon bestimmt werden.

Der Kauf von Waren und die Annahme von Dienstleistungen seitens der Konsumenten wird wesentlich durch ihre jährliche Einnahme bestimmt, und bei der Disposition über diese und ihre Verteilung unter die verschiedenen Waren oder Dienstleistungen, zu deren Bezahlung sie hinreichen soll, macht sich der Grenznutzen jeder einzelnen Ware oder Dienstleistung in so hohem Grade geltend, daß man verstehen kann, daß er auf diesem Gebiet als das bestimmende Moment aufgestellt wird. Aber selbst hier ist doch nicht aus dem Gesicht zu verlieren, daß die Einnahme selbst, was die überwiegende Mehrzahl betrifft, ihnen nicht ohne weiteres in den Schoß fällt, sondern eine Vergütung für geleistete Arbeit ist, und daß deshalb mit in Betracht kommt, ob der Genuß oder Nutzen, welchen man für das zu bezahlende Gut oder die Dienstleistung gewinnt, die Anstrengung aufwiegt, welche die Aufbringung des betreffenden Geldbetrages gekostet hat und welche die Aufbringung eines entsprechenden neuen Betrages kosten wird.

Dies gilt aber in noch höherem Grade für die gewöhnlichen Handelsgeschäfte auf dem en-gros-Markte, und dies um so mehr, als die Einkäufe hier nicht von den Jahreseinnahmen der Betreffenden begrenzt werden, sondern in großem Umfange mit Hilfe von Kredit,

welcher ganz in das Unbestimmte ausgedehnt werden kann und die Menge und Größe der Umsätze ganz unabhängig von der Jahreseinnahme macht, vor sich gehen. Daß der Grenznutzen, den die Ware für den Betreffenden selbst hat, nicht den Preis bestimmen kann, ist klar; dagegen ist es allerdings der Fall, daß sie in ihrer Schätzung des „subjektiven Tauschwertes“ der Ware von den Marktpreisen, welche durch die vor kurzem stattgehabten Umsätze konstatiert wurden, und von der Aussicht ungefähr denselben Preis, vielleicht sogar einen höheren, zu erzielen, ausgehen. Aber wenn Böhm-Bawerk den subjektiven Tauschwert selbst hiervon bestimmt sein läßt, kann dies — sogar abgesehen davon, daß dieser Marktpreis ja keineswegs eine bestimmte und konstante Größe ist, sondern ziemlich wechselnd sein kann, sogar von einem Tage zum andern, — durchaus nicht erschöpfend genannt werden. Es ist nicht der Marktpreis selbst, sondern das Verhältnis zwischen den Produktionskosten und den durch den Marktpreis gegebenen Aussichten auf zukünftige Preise, für die Produzenten bei der Frage entscheidend, wie weit sie die Produktion fortsetzen oder aufgeben, erweitern oder einschränken sollen. Und hierbei sind die Produktionskosten der feste, gegebene Ausgangspunkt. Sie sind dem Produzenten bekannt, und sie kann er — namentlich in der industriellen Produktion — genau berechnen, und sie will er gedeckt haben, neben einer passenden Vergütung für eigene Arbeit und Gebrauch eigenen Kapitals.

Mit dieser Forderung betritt er den Markt, und ihre Erfüllung oder Nicht-Erfüllung bestimmt den Umfang, welchen er seiner zukünftigen Produktion geben wird. Ob sie aber erfüllt wird, beruht auf der Verhandlung, welche auf dem Markte stattfindet. Auf diesem trifft er mit den Kaufleuten zusammen, die seine Waren zu einem solchen Preise erwerben wollen, daß sie einen Vorteil dabei haben, wenn sie sie wieder, entweder direkt an Konsumenten oder an einen Detailhändler, oder eventuell an einen andern Kaufmann als Zwischenhändler auf dem Wege zu den Konsumenten, verkaufen. Für diese Kaufleute ist also bei dieser Verhandlung die Rücksicht auf den Preis, welchen man glaubt bei dem folgenden Verkauf erzielen zu können, das Bestimmende für die Grenze, bis zu der sie in ihrem Gebot gehen wollen. Diese Grenze ist vielleicht nicht ganz bestimmt, weil sie auf einer Annahme beruht, und die Annahmen der einzelnen Kaufleute sind natürlich verschieden und beeinflussen wohl auch einander; aber selbstverständlich gibt es für jeden von ihnen einen Punkt, über welchen hinaus er sich nicht treiben lassen will, da ihm sonst das Geschäft vermeintlich keinen Vorteil bringen würde. Der Minimum-Vorteil, welchen er vom Kauf und Wiederverkauf der Ware erwartet, kann (vergl. oben) als ihr Grenznutzen für ihn bezeichnet werden; aber selbstverständlich giebt dieser nicht den Preis an, wofür die Ware nun gekauft wird, da es im Gegenteil sein Bestreben ist den Preis so weit als möglich herabzudrücken, um den möglichst größten Vorteil zu ziehen.

Während jener Punkt, bis zu welchem die Kaufleute sich eventuell treiben lassen werden, die Grenze des Marktpreises nach oben bezeichnet, wird sie nach unten in der Regel durch die Produktionskosten angegeben, außer in Fällen, wo auf Bestellung produziert wird. Außer in diesen Fällen hat jeder Produzent einen gegebenen Bestand von Waren, welche für ihn nur Bedeutung als Verkaufsgegenstände haben, und die er deshalb zu verkaufen versuchen muß. Aber für jeden einzelnen Produzenten ist die Notwendigkeit sie gerade in diesem Augenblick zu verkaufen höchst verschieden und wird durch viele verschiedene Verhältnisse bestimmt: seine Vermögensverhältnisse im ganzen genommen — die Größe der Verpflichtungen, die er binnen einer gewissen Zeit erfüllen muß — seine Anschauung von der Wahrscheinlichkeit einer zukünftigen Preissteigerung — sowie der Kredit, den er genießt und wie weit ihn dieser instand setzt einen solchen späteren Zeitpunkt abzuwarten. Die Weise, auf welche diese verschiedenen Momente das Gemüt und den Willen jedes einzelnen beeinflussen, ist auch verschieden. Ob man es zweckmäßig finden wird den Ausdruck Grenznutzen zu gebrauchen, um den Minimumsnutzen, welchen er danach seinem Warenquantum als Ganzem beilegt, zu bezeichnen, lasse ich dahingestellt; aber sicher ist es, daß der Marktpreis nicht dadurch bestimmt wird, sondern gerade durch ein Abkommen innerhalb der so angegebenen Grenzen festgestellt werden soll.

Es scheint mir deshalb immer noch der im Anschluß an Bastiat aufgestellte Ausdruck wenigstens ebenso gut wie der Begriff Grenznutzen die verschiedenen Verhältnisse und Momente zu umfassen, welche Einfluß auf die Wertbestimmung, die aus der Verhandlung der Parteien resultiert, ausüben, und nicht weniger auf den Punkt hinzuweisen, wo die Bestrebungen beider Parteien, die möglichst größte Befriedigung mit der möglichst kleinsten Anstrengung zu erzielen, sich in einer Uebereinkunft über ein bestimmtes Tauschverhältnis begegnen.

Aber ich erkenne zugleich, daß der jahrhundertlange Streit um das Wertgesetz erst dann seinen Abschluß erreicht hat, wenn man nicht bloß — was, wie man wohl sagen kann, durch die eingehenden Erörterungen der Streitfrage erreicht worden ist — zur vollen Klarheit über den Verlauf des Preisbildungsprozesses selbst sowie zur Erkenntnis der Faktoren und Momente, welche dabei einen Einfluß üben und unter gegenseitiger Einwirkung das endliche Resultat herbeiführen, gekommen ist, sondern auch ein einzelnes Moment so als das am tiefsten zu Grunde liegende nachgewiesen hat, daß es allgemeine Anerkennung als zusammenfassender und treffender Ausdruck für die ganze Reihe von Einflüssen findet. Und ich erkenne weiter, daß der „Grenznutzen" allerdings im Augenblick am weitesten auf dem Wege zur allgemeinen Anerkennung gelangt zu sein scheint; aber es ist doch vielleicht zweifelhaft, ob es wirklich der Grenzwertlehre gelungen ist in den in der Volkswirtschaft tonangebenden Ländern, England und Deutschland, durchzudringen. Und ich glaube mit

dem Amerikaner Platten, daß es kaum einmal glücken wird, die schon gewonnene Position ganz zu behaupten. Man wird sicher allmählich mehr und mehr erkennen, daß der „Grenznutzen“ wohl noch mehr in der Verbrauchslehre als in der Wertlehre seine Anwendung finden und seine Siege davon tragen wird.

Deshalb ist aber doch aller Grund vorhanden den Grenznutzentheoretikern Anerkennung und Dank zu zollen für die Beiträge, welche sie auch für die Aufklärung der Wertlehre gegeben haben, und anzuerkennen, daß es nicht am mindesten ihren Untersuchungen und eingehenden Erörterungen der Einzelheiten des Wertprozesses zu verdanken ist, wenn die Arbeiten auf diesem Gebiete während des letzten Menschenalters die Wertlehre so gefördert haben, daß man sagen kann, daß in ihre Realität volle Klarheit gebracht worden, wenn auch der letzte, formelle Abschluß ihrer Behandlung vermeintlich noch nicht erreicht ist.